



138
ZET

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

“ PERSPECTIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL ”
(RAMA DE TEXTILES Y CONFECCION)

FALLA DE ORIGEN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A N :
ESPINOLA GONZALEZ EDUARDO F.
TRILLANES MURILLO ADRIANA

ASESOR DE TESIS:

DR. MIGUEL ANGEL RIVERA RIOS



MEXICO, D.F.

NOVIEMBRE 1995

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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 esta 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.

- Agradecemos profundamente a la Facultad de Economía y a todo el personal administrativo, a todos nuestros compañeros de clase y profesores, quienes compartieron su experiencia y conocimiento, contribuyendo con ello a la conclusión de nuestra carrera.

- Agradecemos especialmente al Dr. Miguel Angel Rivera Ríos por aceptar la dirección de nuestro trabajo y comprender nuestros desaciertos.

- Al Lic. Oscar Guerra Ford, que gracias a su incondicional apoyo logramos cumplir con nuestros objetivos y metas.

- A todas las personas que facilitaron la elaboración de este trabajo de investigación, apoyándonos con información, materiales y equipo. Especialmente al equipo de trabajo del Centro de Informática de la Facultad de Economía a cargo del Lic. Jorge Luis Alvarez Peralta, y con todo cariño a Erika Villafán Alvarez, sin cuya amistad y apoyo no hubiese sido posible concluir esta Tesis.

- A quienes leyeron el presente trabajo y aportaron sus valiosas observaciones, enriqueciendo nuestra investigación.

- A todos nuestros amigos y compañeros que estuvieron con nosotros desde el inicio hasta el término de nuestra carrera.

AGRADECIMIENTOS

- Agradezco a mis padres Ma. Engracia Murillo Alvarez y César Augusto Trillanes Suárez por que me dieron la fuerza para vivir y el amor para luchar. Aún queda mucho por aprender. Espero no defraudarlos. Gracias por su paciencia y comprensión.

- A la Mtra. Briseida González Ayala. No tengo palabras suficientes con que agradecer la confianza, cariño y apoyo que he recibido de Usted.

ADRIANA TRILLANES MURILLO

- Con profundo sentimiento quiero extender mi agradecimiento a toda mi familia, a mi madre Mtra. Briseida González Ayala que con su dedicación y entrega volvió un sueño realidad.

- A mi abuelita Mtra. Elodia Ayala Galván quien siempre tiene una frase de cariño y cuya fortaleza es para mí un aliciente más.

- A mi tía Mtra. Guadalupe González Ayala que con sus palabras y consejos logró sembrar en mí el ánimo de superación y entrega.

- A mi querida esposa C.P. Cathy Jo Espinola con quien siempre he contado como amiga y participe de mis logros personales.

EDUARDO F. ESPÍNOLA GLEZ.

MAYO 1995

INDICE

	PAGS.
INTRODUCCION	1
OBJETIVO	4
HIPOTESIS	5
C A P I T U L O I "La Pequeña y Mediana Empresa"	6
A.- Principales características	
a.1 Definición de pequeña y mediana empresa	6
a.2 Como opera la pequeña y mediana empresa	14
B.- Políticas en favor de la Pequeña y Mediana Empresa en otros países	23
b.1 El caso de Alemania	24
b.2 El caso de Corea	28
b.3 El caso de Japón	31
b.4 El caso de Estados Unidos	34
b.5 El caso de Brasil	36
b.6 El caso de Chile	38
b.7 Conclusion Apartado B	41
C.- Panorama general de la Pequeña y Mediana Empresa en México	43
c.1 Antecedentes históricos de la Pequeña y Mediana Empresa en México. (1950-1984)	43

c.1.1 Los años 50's	43
c.1.2 Los años 60's	45
c.1.3 Periodo 70-82	46
D.- Los cambios tecnológicos y algunos efectos en el potencial de desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa	50
d.1 Influencia de las revoluciones científica y tecnológica en la Pequeña y Mediana	50
C A P I T U L O I I "La Pequeña y Mediana Industria Textil"	54
A.- Antecedentes de la Industria Textil 1950-1960	54
a.1 Características generales del periodo	54
B.- La Etapa de la Monopolización 1960-1970	64
C.- La Revolución de las Fibras Sintéticas 1970-1982	72
C A P I T U L O I I I "La Pequeña y Mediana Empresa Textil en el contexto Económico Actual 1 9 8 5".	82
A.- Panorama general de la Pequeña y Mediana Empresa Textil y de Confecciones.	82
B.- La Pequeña Empresa Textil y de confecciones frente al TLC.	100
C.- Procesos de Modernización Tecnológica de la Pequeña y Mediana Empresa Textil y de Confecciones.	111
CONCLUSIONES	120
BIBLIOGRAFIA	125

INTRODUCCION

La Pequeña y Mediana empresa en México se ha destacado sobre todo durante las dos últimas décadas debido a la importancia que tienen como unidades económicas, productoras de bienes y servicios y generadoras de empleo, cumpliendo una función estratégica primordial dentro de la economía. Actualmente representan el 98% del total de las empresas existentes.

Con este fuerte antecedente y sobre todo considerando los cambios cambios que se han presentado a lo largo de la historia y junto al nuevo orden económico prevaeciente, la siguiente investigación parte de la necesidad de saber cual será el impacto de la apertura comercial y el proceso de globalización de la economía mundial sobre la pequeña y mediana empresa mexicana, que se presenta vulnerable y poco preparada para enfrentarse a la libre competencia con otros países.

Cada uno de los sectores de la economía presenta rasgos diferentes, sus pequeñas y medianas empresas muestran heterogeneidad económica. Considerando este factor se ha realizado el presente trabajo considerando como eje vertebral la industria textil y de confecciones, que presenta, según nuestro punto de vista, particularidades interesantes en lo referente a sus plantas de producción, personal que ocupa y capacidad productiva. Ello deja entrever una preocupación general respecto a lo que habrá de enfrentar en el corto y largo

plazo, además de cuál será el efecto económico ante la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio.

La investigación comprende un análisis del panorama general de la pequeña y mediana empresa en México, considerando definiciones, modos de operación, antecedentes históricos, así como el importante papel de la tecnología en el desarrollo de las mismas. Además, se incluye un breve análisis de la situación de la pequeña y mediana empresas en otros países, que sirve como punto de comparación para el nuestro. Lo anterior es analizado en el primer capítulo, que sienta los fundamentos históricos y características específicas en México.

El segundo capítulo ahonda directamente en las particularidades y evolución histórica de la industria textil en México. Este estudio se ha dividido en tres etapas o periodos, la primera con características generales en la década de los cincuenta, la segunda denominada la etapa de monopolización que comprende la década de los sesenta y para terminar, la revolución de fibras sintéticas analizada en el tercer periodo que comprende de 1970 a 1982.

En el último capítulo se pretende exponer el análisis de la pequeña y mediana empresa textil en el contexto económico actual, que va de 1982 y hasta 1993.

En este apartado se ha pretendido, primeramente, analizar las condiciones actuales que guarda la pequeña y mediana empresa textil a partir del momento en que se presentan las condiciones de apertura comercial, tratándose

brevemente la situación económica general. Asimismo se exponen las características que presentan estas empresas y su reacción ante procesos de modernización, capacitación, obtención de créditos, etc.

Finalmente, se señala la situación actual de la industria textil ante la firma del Tratado de Libre Comercio, así como el resultado del proceso de globalización sobre la industria textil y por último, las expectativas de las pequeñas y medianas industrias de este sector ante la apertura comercial.

OBJETIVO:

Realizar una investigación de la pequeña y mediana empresa en general, y textil en particular, que permita tener un panorama de la situación de estas empresas a partir de 1950, y con ello saber cuales son sus posibilidades de desarrollo y permanencia en el mercado ante la apertura comercial

HIPOTESIS:

- La pequeña y mediana empresa podrán desarrollarse y crecer a través de la apertura comercial, siempre y cuando cuenten con los elementos necesarios para producir de manera eficiente y aumentar su competitividad en el mercado internacional.

- Además, la pequeña y mediana empresa textil deberá apoyarse más en instituciones gubernamentales a fin de tener acceso a mayores créditos que le permitan adquirir tecnología de punta para frenar su tendencia a desaparecer.

CAPITULO I

" LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"

A.- PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS.

a.1 Definición de la Pequeña y Mediana Empresa

El concepto que nos ayuda a diferenciar una pequeña y una mediana empresa no es único y exclusivo. Existen factores de diversa índole que dan lugar a diferentes conceptos, dependiendo de los niveles de inversión, empleo, modo de organización, número de empleados, ganancias percibidas, avance tecnológico etc.

Por tanto, dada la imposibilidad de proporcionar una única definición, así que para el desarrollo del presente apartado serán considerados los diversos factores que pueden intervenir para catalogar a una empresa como pequeña o mediana.

Los establecimientos que no forman parte de la gran industria son considerados generalmente como pequeñas y medianas empresas. Para tipificarlos habría que establecer las variables de acuerdo al manejo que se da en diferentes países, según los intereses, objetivos de las instituciones, personas que las

elaboran y considerando también las características económicas, políticas, culturales y sociales del medio particular donde se aplican. Así, podemos diferenciar el caso de una pequeña o mediana empresa dentro del contexto de un país industrializado respecto de otro en proceso de industrializarse. De esta forma una empresa catalogada como pequeña o mediana en el primer país podrá ser considerada como una gran empresa en el segundo tipo de países.¹

Con el paso del tiempo se ha detectado un aumento de las instituciones empresariales, la pequeña y mediana empresa fueron sujeto de estudio por separado, ya que se consideró que contaban con características muy particulares que sería interesante tratar.

Los parámetros utilizados para diferenciar el tamaño de las empresas se llaman variables de estratificación, mismas que son parte sustancial de cada una de las definiciones que a continuación se presentan. Estas son el producto de una recopilación de conceptos utilizados en diversos países y están clasificados en tres grupos en función del aspecto empresarial al que se refieren y son a saber:

- 1) Insumos-Recursos
- 2) Estructura organizativa
- 3) Producto-Mercado

¹ García de León, México 1993, pág 26

Estas variables son usadas en diversas definiciones, mismas que incluyen una o una combinación de varias.² A continuación se desglosan los aspectos que incluyen cada una de ellas.

1.-FACTOR INSUMO-RECURSO.

- Número de personas ocupadas
- Empleo de trabajadores asalariados o no asalariados y familiares.
- Estructura del personal ocupado.
- Valor de los activos
- Remuneraciones por trabajador
- Capital contable
- Origen del capital
- Inversión por trabajador
- Composición de la inversión
- Capacidad financiera
- Disponibilidad de recursos para capacitación de personal
- Acceso a servicios externos
- Dependencia de alguna institución económica o jurídica
- Sistema de producción y proceso de trabajo con que cuenta
- Nivel de tecnología empleada
- Número de personas que aportan capital
- Nivel de participación propietario-empleado y proveedor-cliente

² García de León, México 1993 Pág 27

2.- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

- Número de personas que dirigen la empresa**
- Grado de especialización en funciones administrativas**
- Nivel de participación propietario- administración**

3.-PRODUCTO-MERCADO

- Capacidad para generar utilidades**
- Valor de la producción**
- Valor de la producción por trabajador**
- Valor agregado**
- Valor agregado por trabajador**
- Valor de las ventas**
- Tipo de productos elaborados**
- Poder de negociación en transacción compra-venta**
- Nivel en el mercado**
- Canales de distribución**
- Dependencia del mercado local**
- Número de clientes**
- Sector al que pertenece**

Con base en lo anterior, diversas instituciones han elaborado sus definiciones, tal es el caso de los países centroamericanos para los cuales la pequeña y mediana empresa es aquella conformada por diferentes divisiones a su

interior contando con una planta de entre 5 y 50 trabajadores, incluyendo al dueño.³ Para países como Brasil, se agrega a la anterior definición las de empresas que por sus características no cuentan con la solvencia necesaria para proporcionar capacitación técnica a su personal.⁴

Japón por su parte define a las pequeñas y medianas empresas como aquellas cuyo personal no exceda a los 300 empleados y su capital no sea mayor que 100 millones de yenes.⁵

En países del sudeste asiático utilizan la siguiente estratificación:⁶

De 1 a 9 empleados: Micro empresas

De 10 a 49 empleados: Empresas de pequeña escala

De 50 a 99 empleados: Empresas de mediana escala

De 100 o más empleados: Empresas de gran escala

En Estados Unidos las empresas que tienen de 1 a 499 empleados son consideradas como pequeñas, sin embargo ésto depende del giro que tenga dicha empresa, pudiendo incluir en este rango a aquellas con un número de entre 250 y 1000 empleados.⁷

³ Esta especificación no es válida para el caso de Costa Rica, quien propone como límite superior a la mediana industria, la cifra de 70 trabajadores

⁴ Braga, 1982, pág. 119.

⁵ Nacional Financiera, Revista FONEP Edición Especial.

⁶ Spencer G., 1988, pág. 63

⁷ Swan F. México 1987, pág. 2

Por su parte los países de la Comunidad Económica Europea consideran a una pequeña y mediana empresa así: Bélgica, de 0 hasta 100 empleados; en Dinamarca, hasta 75 empleados; Irlanda, hasta 100; Reino Unido, hasta 200; Francia hasta 500 y Alemania, hasta 500.⁸

En México el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña⁹ define a estas empresas como el conjunto de empresas del sector manufacturero de capital mayoritariamente mexicano que ocupan hasta 250 personas entre obreros, técnicos y empleados administrativos. Además, establece la siguiente estratificación:

MICRO EMPRESA: Empresas hasta con 15 personas, cuyo valor de venta sea hasta de 30 millones. (Viejos pesos)

PEQUEÑA: Que ocupen hasta 100 personas y sus ventas no sean mayores de 40 millones. (Viejos pesos)

MEDIANA: Que empleen hasta 250 personas y el valor neto de sus ventas no sea mayor a 1,100 millones. (Viejos pesos)

Pero como ya se ha señalado con anterioridad, cada una de las definiciones son establecidas, de acuerdo a las necesidades que cada institución propone como prioritarias. En este sentido, el Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa (FOGAIN) manejaba en 1983 la siguiente definición:

⁸ Lennon P. J., 1978, pág. 236

⁹ Diario Oficial de la Federación, 30 de abril de 1985

" La industria pequeña es aquella que cuenta con 50 mil pesos (viejos) en capital contable como mínimo y un máximo de 15 millones. La mediana empresa se considera como aquella que cuenta con un capital contable de 15 millones mínimos y 90 millones de viejos pesos".¹⁰

A partir de 1990 el Diario Oficial establece también que los límites en ventas anuales se fijarán de acuerdo a los salarios mínimos correspondientes al Distrito Federal de acuerdo a lo siguiente:

MICRO EMPRESAS: 110 veces el salario mínimo general elevado al año.

PEQUEÑA: Importe 1,115 veces el salario mínimo general, elevado al año.

MEDIANA: Importe 2,010 veces el salario mínimo, elevado al año.

También contamos con la definición utilizada por la Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas que las establece como "aquellas que poseen un dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en que opera".

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público por su parte explica, a través de la Subsecretaría de Ingresos, que se catalogan como pequeñas y medianas empresas aquellas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de pesos ni inferiores a 1.5 millones de viejos pesos.

¹⁰ Rodríguez Valencia, México 1991, pág. 52

Otra importante aportación es la utilizada por Nacional Financiera, en la que se delimita a la pequeña empresa como aquella que maneja de 111 salarios mínimos anuales, hasta 1,115 salarios por ventas y de 16 a 100 empleados. Las empresas medianas son aquellas que manejan un volumen anual de ventas desde 1,11 salarios mínimos anuales, y hasta 2,010 y de 101 a 250 empleados, que como se puede observar es la misma versión manejada por el diario Oficial.

Dentro del desarrollo de este trabajo no hay que hacer a un lado la aportación que algunos autores hacen al respecto, tales como Pierre Yves Berreyre,¹¹ quien señala lo siguiente:

"Constituyen una parte del grupo conocido como pequeñas y medianas empresas, aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a varios criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico, considerando tres rangos: 1)Capital social repartido entre unos cuantos socios; 2)Autonomía real de financiamiento y gestión; y 3) Nivel de desarrollo dimensional".¹²

Según el autor A. Reyes Ponce hay dos criterios para establecer el tamaño de una empresa y son: a) cantidad de personal ocupado, y b) complejidad en el desarrollo de la empresa.

¹¹ En su libro La Pequeña y Mediana Empresa ante el Cambio , 1992 ,pág 43

¹² Op Cit

Con esto establece que la pequeña empresa cuenta con un número de entre 40 y 50 personas trabajando y divididos por lo menos en tres grupos fundamentales: 1.-El destinado a la producción de bienes y servicios; 2.- El encargado de la distribución, colocación y ventas, y 3.-El responsable de las funciones de finanzas y control.¹³ Dentro de todo este mosaico de conceptos y variables que pueden contemplarse para la definición de pequeña y mediana empresa, se retomará, para fines de análisis posterior, la clasificación considerada por Nacional financiera, por ser esta una de las principales fuentes de la cuales se obtendrá la información del presente trabajo.

a.2 Como opera la Pequeña y Mediana Empresa.

Para iniciar el presente apartado, deberá establecerse en primer lugar el marco de acción bajo el cual opera una empresa y como es que ésta funciona en términos generales.

Dentro del estudio de lo que es la Economía, la empresa es considerada como la unidad básica de producción, es decir, que conjuga sistemáticamente recursos humanos, financieros, técnicos y de información, que una vez integrados conforman

¹³ Op Cit. , pág 44

un agente con la capacidad de participar activamente en el proceso económico de la sociedad.¹⁴

Las unidades económicas definidas como empresas tienen el fin fundamental de satisfacer las necesidades humanas, razón por la cual requieren de recursos y técnicas que combinadas les permitan producir bienes y servicios. Esto las enfrenta en primera instancia a resolver cuestiones básicas en la economía de la sociedad tales como el qué, cómo y cuánto producir. Para solucionar estos problemas, las empresas deben realizar varios estudios previos entre los que se pueden mencionar los de mercado. Gracias a este mecanismo la empresa está en posibilidades de observar los recursos con los que cuenta para definir, desde el producto que lanzará a la venta hasta la demanda lo que le permite establecer los precios considerando también los que ya rigen en el mercado, en relación a ese producto en especial. De aquí parte la decisión de cuanto va a producir.

Ahora bien, una empresa como tal debe considerar algunos factores principalmente los siguientes:

- La satisfacción de necesidades tanto de las personas (consumidores) como de las demás empresas. Estas necesidades deberán ser clasificadas y ordenadas de acuerdo a las prioridades inmediatas.**

¹⁴ Banamex. México 1992 Pág 532.

-Los humanos, monetarios y de insumos que tienen un carácter limitado, por sus usos alternativos, entre los cuales la empresa deberá elegir como administrarlos de manera correcta para dar satisfacción a las necesidades básicas.

Estos factores incidirán de acuerdo al tamaño de la empresa, diversidad y complejidad de las formas en que se estructure, y formarán parte de las características de las organizaciones que cuenten con un verdadero deseo de expansión.

Para que una empresa pueda desarrollar su potencial de manera más congruente con los tiempos modernos, deberá auxiliarse de la administración, cuyo principal objetivo es contemplar dentro de sus actividades la forma general en que las diversas organizaciones, ya sean económicas, culturales sociales etc. se comportan, además de considerarse el análisis teórico de la tecnología o conjunto de conocimientos en materia de estructuración y procedimientos de operación aplicables a la obtención de mayor eficiencia y eficacia para la implantación como un todo y en sus distintas áreas.¹⁵

De aquí se desprenden las formas específicas bajo las cuales opera la pequeña y mediana empresa. Para poder determinar los hechos y operaciones de una empresa hay que comenzar por enmarcarlas de acuerdo al tipo de actividades

¹⁵ Valencia Rodríguez, México 1991, pág. 259.

que desarrolla, es decir, de acuerdo al ramo al que se refiere, siendo estos el de servicios, el comercial y el industrial.

Esto como parte de la operación y especificidades con que debe cumplir una empresa tanto para su funcionamiento como para la distinción de actividades que realiza. Sin embargo, haciendo referencia al tamaño de la empresa, se puede decir que cuentan con características y formas de organización específicas que requieren de especial atención. De acuerdo con esto existen tres aspectos fundamentales dentro del papel que juega este tipo de empresas en el desarrollo general de un país, y específicamente dentro del proceso de industrialización.¹⁶

1.- Cubren huecos existentes en la producción. Existen un gran número de productos que requieren ser elaborados en pequeña escala, sobre todo en aquellos casos en los que el consumo nacional respecto de ese producto es reducido, o los costos de fabricación para una gran empresa resultan incosteables.

2.- Crean y fortalecen una clase empresarial como formadora de empresarios, administradores y técnicos. En este caso la pequeña y mediana escala de producción les permite ir adquiriendo la disciplina necesaria, sin grandes quebrantos económicos, por que a pesar de su tamaño, estas empresas contemplan todas las grandes funciones con que debe cumplir cualquier empresa, y los problemas, en muchos de los casos se pueden ir resolviendo sobre la marcha.

¹⁶ Op Cit

3.- Proporciona un gran número de empleos, cuestión de gran importancia dentro de un país cuya población crece a pasos agigantados y busca los espacios urbanos como fuente de subsistencia.

Ahora bien, dentro de la pequeña empresa existe la posibilidad y la gran ventaja al mismo tiempo de que el factor capital resulta fácil de ser reemplazado por mano de obra con buenos resultados en la economía y la calidad, ya que en la pequeña y mediana empresa puede ser utilizada más fuerza de trabajo por unidad de capital invertido, compensando el problema de trabajadores provenientes del campo, retomando su actividad en forma por demás productiva y aminorando el desempleo de un país.

La manera como operan las pequeñas y medianas empresas cuenta, como ya hemos dicho, con la adopción de formas particulares. En términos generales estas empresas son el producto de un negocio de índole familiar, ya sea que se continúe por tradición (como sucede en las artesanales, por ejemplo, o porque el capital destinado a darle origen sea aportado por la familia). De aquí se desprende el hecho de que el dueño (individuo o sociedad familiar) es quien aporta el capital mayoritario y quien dirige, administra y organiza todas las actividades al interior de la empresa.

El campo de acción de la pequeña y mediana empresa, es decir el mercado para sus productos por lo general es de carácter local, pero sobre todo la mediana empresa, trata de expandirse a nivel regional y nacional, aunque sus perspectivas de venta son sumamente específicas y puede llegar inclusive a abastecer mercados

internacionales. En cuanto al tipo de productos que ofrecen, como por regla general son regionales, o bien elaborados con las materias primas con las que se cuenta en el entorno, no requieren de demasiada tecnología, que dicho sea de paso, no se encuentra tampoco al alcance del dueño, ya sea por falta de capital (en la mayoría de los casos) o por falta de planeación o interés en adquirirla.

La situación que enfrentan debido a su tamaño les otorgará siempre la posibilidad de una expansión de manera tal que la pequeña empresa aspirará a convertirse en mediana y la mediana en grande. Además su situación es por lo general privilegiada ante el Estado, quien los exenta de gravámenes fiscales de tal manera que esto les brinda también la posibilidad de crecer.

Sus ventajas son muchas, inclusive de orden estratégico para el desarrollo de un país, tal es el caso de México. Dichas ventajas pueden quedar resumidas en lo siguiente:

- Su flexibilidad operativa y capacidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado interno y externo.
- Su facilidad para integrarse hacia adentro de sí mismas y a procesos productivos de grandes plantas a través de la subcontratación.
- El poco tiempo que se requiere para que sus proyectos de inversión se concreten.
- La facilidad para crear puestos de trabajo, debido a que el monto de inversión que canalizan por empleo es menor al que destinan las grandes

empresas, con lo que como consecuencia generan una mayor ocupación por unidad de capital invertido.

-Su papel en la descentralización del desarrollo productivo es de vital importancia, ya que requiere de bajos niveles de inversión y cuenta con la posibilidad de generar e incluir la riqueza que poseen las regiones en donde operan.

-Promueven y facilitan la industrialización de aquellas materias primas originarias de la propia región, mismas que para empresas alejadas del entorno resulta difícil trasladar en condiciones óptimas o cuyo transporte implica altos costos.

-Como se ocupan en primer lugar de abastecer su propio mercado regional, satisfacen necesidades que para otras empresas sería poco atractivo sufragar debido a la poca magnitud del mercado local. Esto ayuda a su vez a desarrollar a las poblaciones de tamaño medio, absorbiendo a su vez la mano de obra rural excedente, que de no existir estas empresas buscarían con mucho menor éxito una oportunidad en el medio urbano.¹⁷

-No dependen demasiado de las aportaciones, (sobre todo en materia de adquisición de tecnología) del exterior, ya que los recursos humanos y

¹⁷ García de León, México 1993, pág. 53.

materiales que requiere son de origen nacional, por lo que sus efectos multiplicadores sobre el resto de la economía son significativos.

-Desde el punto de vista de las relaciones entre los empleados con el dueño de la empresa, estas se manejan de manera estrecha ya que el contacto es diario y las vías de comunicación son más fáciles.

No podemos, a pesar de que las ventajas son cualitativamente importantes, hacer a un lado las desventajas, ya que esto nos ubicará en los aspectos que todavía quedan por resolverse de manera real. El principal punto para evitar los fracasos empresariales es saber que los origina, a continuación presentamos algunos de ellos.

-Falta de actualización debido a que los cambios en la actualidad suceden de manera vertiginosa, obligando esto a los empresarios a mantenerse al día en relación a los cambios que operan y con información que apliquen directamente en la operación de sus empresas, lo contrario provoca indefectiblemente la quiebra de muchos negocios.

-El fraude, que es el resultado de la falta de un control administrativo eficiente aunque esta situación no se presenta muy comúnmente.

-Falta de experiencia en el ramo, sobre todo cuando se trata de la primera vez que se incursiona en el campo empresarial.

-Falta de experiencia tanto administrativa como operativa.

-Falta de acceso al capital, lo cual ocurre por dos causas fundamentales; que el dueño de la empresa no este enterado de los sistemas de financiamiento que existen en su país , y la falta de visión y conocimientos para exponer la situación de la empresa y sus posibles perspectivas de desarrollo.

-Como no tienen dominio en el mercado al cual tienen acceso, las operaciones que realizan individualmente no repercuten tampoco en el mercado a nivel general.

B.-POLÍTICAS EN FAVOR DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN OTROS PAÍSES.

En el presente apartado se mencionarán algunas características de la pequeña y mediana empresa en cinco países diferentes respecto a la importancia de estas empresas en sus territorios. Solo se destacan algunos aspectos que se refieren a la gestión en beneficio de estas organizaciones sin profundizar en los complejos nexos que se establecen entre los diferentes tipos de organizaciones empresariales. Los casos que se exponen son: Alemania, Corea, Japón, Brasil, Chile y Estados Unidos. Los tres primeros por considerarse países con gran experiencia en el ramo y por el gran repunte que estas empresas han presentado durante las últimas décadas; los últimos por ser países con los que México ha realizado convenios comerciales lo que además proporciona más elementos para que pueda establecerse un nivel de comparación que permita una opinión crítica.

b.1 El caso de Alemania

En este caso se parte de algunas premisas básicas sobre las que el funcionamiento que tienen en ese país la pequeña y mediana empresa alemana fundamentan su operatividad. Estas son las siguientes:

- Cada persona tiene el derecho de ofrecer los bienes y servicios que pueda y quiera, de entrar en el mercado y de elegir su ocupación, todo esto de manera totalmente ausente del proteccionismo que en algunos de los casos en lugar de estimular a algún sector, lo deprime.
- Los precios están determinados por el libre mercado, sin dar opción a la existencia de precios máximos o mínimos fijos ni a acuerdos privados en la materia. Es decir que al entrar los productos en competencia obligan a mejorar la calidad.
- El capital es acumulado, lo que por un lado implica un incentivo para los empresarios, y por otro lado promueve inversiones, productividad y prosperidad para toda la nación.
- La condición natural de la división del trabajo y la acumulación de capitales, es la propiedad privada de los medios de producción, incluyendo la capacidad de heredarla.

-La división del trabajo se desarrolla con amplitud, lo cual exige certidumbre en la legislación apuntada con normas éticas sólidas.

Los principios señalados impulsan la propiedad de las pequeñas y medianas empresas de Alemania Occidental. Este sector, no sólo abarca a los dueños de empresas, artesanos, campesinos minoristas, mayoristas y profesionistas, sino que estos incluyen también fuerza de trabajo, de clase media. Su característica principal es la habilidad para emprender negocios independientes, dando por sentado que esta capacidad le proporciona los medios suficientes como para contar con una cierta cantidad de capital acumulado que le permita inclusive hacer préstamos a sus familiares.

Las empresas medianas y pequeñas en ese país han logrado durante varios años mantener su posición frente a la competencia de los grandes industriales, debido entre otras causas, a la reducción del número de etapas productivas en las empresas de gran escala. Estas se han alejado del área en que las más pequeñas, con un "know how" ¹⁸ especializado en ciertos segmentos del mercado operan con mayor eficiencia y costos más bajos. Este último elemento es necesario para el éxito de inventos e innovaciones, ya que permite que quienes están especializados

¹⁸ El "Know How" en la producción suele vincularse con aspectos como la supervisión y motivación del personal

en estos sentidos, reciban la correcta supervisión y motivación que les permita dar fin a sus proyectos.

Una de las reglas que mantienen en el juego a la pequeña y mediana empresa alemana, es el contar con una política estricta de competencia, la que, comparada con normas internacionales, es considerada la más adecuada. Su objetivo principal, es evitar el surgimiento de un predominio desordenado en el mercado; los carteles, que minan la libre fijación de precios por medio de convenios privados, están prohibidos. Las fusiones se vigilan para evitar que las grandes empresas alcancen posiciones dominantes y no se permite que los grandes negocios penetren en algún sector con estructuras de pequeña o mediana empresa y desplacen mediante fusiones a sus rivales más pequeños.

En materia de política fiscal, la República Federal de Alemania trazó el camino del fomento de la inversión durante la posguerra y ha alcanzado un éxito notable al otorgar generosas facilidades de amortización. El incentivo consiste en bajar significativamente los impuestos sobre la renta y las utilidades, lo que se traduce en la reinversión de una mayor proporción de las ganancias de las empresas. Estos incentivos se han reducido en los últimos años, sin embargo, además de las reservas para la depreciación fiscal, linealmente decrecientes en el año de fabricación o adquisición de los bienes de capital, las empresas muy pequeñas con

capital comercial inferior a 500,000 marcos, pueden solicitar reservas especiales para depreciación por los siguientes cuatro años.¹⁹

A pesar de lo anterior, el entorno fiscal de los alemanes no es propicio del todo, ya que las excesivas tasas impositivas combinadas con el nocivo impuesto comercial, además de las cargas fiscales sobre la renta, y el activo de las empresas, han venido representando un serio obstáculo.²⁰ Esto motiva a las pequeñas y medianas empresas a reubicar en el extranjero cuando menos parte de su planta productiva, lo cual permite que sus contrapartes de otros países, tengan mejores condiciones de ubicación y más oportunidades de colaborar con las alemanas.

Uno de los rubros importantes en materia de estímulos a las pequeñas y medianas empresas es el método de financiamiento llamado del Kreditanstalt für Wiederaufbau que ofrece créditos hasta por diez millones de marcos alemanes a una tasa fija de interés anual de alrededor de 8%. Este crédito lo pueden solicitar las empresas pequeñas y medianas de los sectores comercial e industrial, y quienes trabajan por cuenta propia y cuya producción no sea mayor de los 1,000 millones de marcos. A pesar de esto, el programa no previene la reprogramación, el financiamiento complementario ni el crédito de operación a corto plazo.

A la asistencia financiera se suman las medidas para mejorar el capital humano a través de la promoción de talleres de información y capacitación en

¹⁹ Este tipo de reservas pueden llegar a alcanzar un valor de hasta el 20%.

²⁰ La carga fiscal agregada es de 60% a 70%, muy por encima del promedio internacional

donde se orienta a las empresas para impulsar la puesta en marcha de negocios, aumentar la eficiencia y competitividad de las pequeñas y medianas empresas, impartiendo conocimientos administrativos y ayudándolas a adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.²¹

b.2 El caso de Corea

Para el caso específico de este país, hasta mediados del decenio de los setentas, las pequeñas y medianas empresas de Corea no habían crecido tan rápidamente como las grandes, pues, el objetivo principal de la política industrial pasó a ser rápidamente el de exportar productos estratégicos provenientes de la industria pesada durante los años sesenta y setenta. Debido a ello, se otorgaron amplios incentivos para promover las ventas externas de las grandes empresas, principalmente a fin de alcanzar economías de escala. Pese a lo anterior, la pequeña y mediana empresa experimentaron un rápido crecimiento en el periodo 1963 a 1973, y como su participación en el empleo manufacturero y en el valor agregado total aumentó de 33.6% y 47.2% en 1963 a 60.6% y 72.8% en 1973, respectivamente.

²¹ Willemssen, Revista de Comercio Exterior, México 1993, págs 553-560.

Después del Cuarto Plan de Desarrollo Económico y Social, (1977-1981) fue que la política gubernamental de este país empezó a apoyar explícitamente a las pequeñas y medianas unidades, la razón fue el convencimiento de que la importancia que el gobierno daba a las Industrias pesadas y química no sería una política eficiente sin el desarrollo adicional de las industrias de refacciones y componentes.

En los años de la segunda crisis petrolera, la economía coreana experimentó una grave recesión ya que la tasa de crecimiento del P.I.B. fue negativa para 1980, por primera vez desde la crisis del energético, debido a la excesiva inversión destinada a las Industrias pesada y química.

Por ello se hizo apremiante por un lado, mitigar los desequilibrios estructurales, en particular la distribución de la inversión entre la industria pesada y ligera, y por otro lado, la participación de las empresas grandes y pequeñas en el producto total.

A raíz de esta situación se introdujeron grandes cambios tales como:

a) ampliar la liberación de las importaciones; b) el sector privado comenzó a participar en los asuntos económicos del país; c) se extendió el apoyo fiscal y financiero a las pequeñas y medianas empresas y d) se llevó a cabo el ajuste en los mercados financieros. Para aumentar la disponibilidad de financiamiento y el acceso a los recursos, se deben mencionar la ampliación del sistema de préstamos

obligatorios de 1976, según el cual todos los bancos comerciales deberían destinar una proporción mayor de los préstamos incrementables anuales que destinan a las pequeñas y medianas empresas a través de instituciones como el Fondo de Garantía del Crédito de Corea en 1976 y en 1978 el Fondo de Promoción de la pequeña y mediana empresa y su organismo ejecutivo, además de la Corporación para la Promoción de la Pequeña y Mediana Industria.²²

Un factor de gran importancia para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa en este país fue su reorganización productiva. Para apoyarlas, el gobierno otorgó diversos tipos de estímulos para que contaran con un papel de importancia prioritaria en el proceso de sustitución de importaciones, principalmente en el rubro de partes y componentes. El resultado fue un aumento en la aportación de las pequeñas y medianas empresas en el terreno de partes y componentes especialmente en la industria de maquinaria electrónica y automovilística.

Para perfeccionar la división interindustrial de trabajo, el gobierno coreano impulsó en especial el sistema de subcontratación entre empresas matrices que fabrican productos de ensamblaje y filiales que producen partes y componentes.

Otro factor importante para el éxito de la pequeña y mediana empresa coreana, fue la aplicación de una política de desregulación fiscal a través de la cual

²² Baek, Bancomext 1993, pág. 563

se aliente la vitalidad y flexibilidad que caracterizan a la pequeña y mediana empresa.

Para terminar es necesario señalar que el ejemplo de la experiencia coreana muestra que las medidas más eficientes y poderosas de fomento a la pequeña y mediana empresa son: la expansión del sistema de Garantías de crédito, la implantación del sistema de subcontratación, el programa para la puesta en marcha de la pequeña y mediana empresa y por último la expansión del mecanismo del desarrollo tecnológico.

b.3.- El caso de Japón.

Por sus características de acelerado desarrollo, Japón es uno de los países que más requieren de atención y estudio.

A partir de la segunda posguerra, Japón llegó a niveles tales de consolidación de su economía que para 1986, había exportado más de 200 mil millones de dólares, cantidad que solamente se encuentra por debajo de la lograda por Alemania. Este logro fue el resultado de un sistema de trabajo tal, que implicaba una labor continua y sin descanso dentro de la fábricas, organizando tres o cuatro turnos, dependiendo del giro que la empresa tuviera. Esta técnica ha encontrado su apoyo en la implantación de un gran número de pequeñas y medianas empresas que participan

eficientemente en la economía del país y cuyo sustento principal es la subcontratación.²¹

En Japón, hay más empresas pequeñas y medianas en los sectores secundarios y terciarios, equivalentes al 99.4% del total de las empresas en el país; ocupando un total aproximado de 40 millones de personas, es decir, el 81.4% del empleo total, y generando el 61.5% de la producción.²⁴

El proceso de vinculación y articulación entre la pequeña y mediana empresa se ha llevado fundamentalmente a través de dos vías: el régimen de subcontratación de una compañía madre, donde la pequeña y mediana empresa produce ciertas partes y componentes en ramas como la automovilística, la electrónica, la textil, metal mecánica y maquinaria en general, y el sistema de afiliación subordinada en que los pequeños subcontratistas cooperan con los grandes negocios en calidad de afiliados mas que subordinados.²⁵

Por otra parte, este país, se caracteriza por la gran variedad de leyes y disposiciones gubernamentales para promover el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, una de ellas establecida en 1963, muestra, a través de sus

²¹ Esta se define como el mecanismo mediante el cual una empresa (contratista o principal, por lo general una empresa grande) encarga a otra (subcontratista o auxiliar, por lo general una pequeña empresa), la producción de partes y componentes o su ensamble, que luego, en la mayoría de los casos se incorporan en un producto que vende la primera empresa (ONUJI, 1975)

²⁴ Bancomext, 1993, pág. 579

²⁵ Martar Márquez, México 1983-1988, pág. 32

puntos, el interés por impulsar a estas empresas. Algunos de estos puntos destacan por la relevancia que dan a la productividad y la eficiencia.

Es en este sentido que se plantea el principal objetivo que se persigue en este país, el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Para esto debe actuarse de manera coordinada con el resto de la economía, y conjugando esfuerzos para mejorar las condiciones económicas y sociales de los trabajadores, corrigiendo y rectificando las desventajas que estas empresas pudieran tener.

Esta ley estipula que es parte fundamental y obligación del gobierno cumplir y contribuir a la modernización de la planta productiva, mejorar la tecnología, lograr la mayor eficiencia de la gestión empresarial, aumentar la demanda, ser un apoyo y mediar entre obreros y empresarios.

Por su parte, las empresas deben de otorgar como parte de su responsabilidad, todos los medios para incrementar la productividad y propiciar las condiciones necesarias para adaptarse a los cambios tecnológicos. Sin embargo, el gran secreto de esta economía, es, como lo señalamos en un principio, la subcontratación, a través de la cuál se han podido integrar miles de pequeñas y medianas empresas en la producción de otros tantos bienes manufacturados que circulan, tanto a nivel nacional, como a nivel internacional.²⁶

²⁶ Garcia de León, México 1993, pág. 57

b.4.- El caso de Estado Unidos

Al igual que la mayor parte de los países que actualmente se encontraban catalogados dentro de los industrializados, Estados Unidos consolidó su desarrollo industrial después de la segunda guerra mundial, y es a partir de entonces que empieza el auge de las pequeñas y medianas empresas.

En este país, las operaciones que se realizan en relación con estas empresas, están relacionadas directamente con las actividades que realiza la Administración de Pequeñas y Medianas Empresas (APE) desde hace 40 años.

En un principio, en lo que se refiere a asesoría y capacitación la APE asistía directamente al propietario o a quien deseara iniciar un negocio, además auspicia a las empresas con fondos que les proporcionan los elementos necesarios para continuar avanzando en materia de adquisición de tecnología, ampliación de la planta productiva, etc.

En este país actualmente las pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% del total de las empresas, emplean a seis de cada diez personas y aportan el 40% de los empleos altamente calificados.

Hoy en día existen cerca de 20 millones de dichas empresas; 15 millones sólo tienen propietarios, ningún empleado; 2.9 millones tienen de 1 a 4 empleados; 1.8

millones de 5 a 9 y 63,000 empresas de 100 a 500 empleados. La APE otorga a este tipo de empresas préstamos de garantía y directos que sirven para la ampliación de su planta productiva, en donde la política de crédito ha sido la parte clave de su desarrollo, ya que en términos generales, la mayor parte de los bancos del país han estado involucrados en el programa de préstamos a las empresas.²⁷

Por otra parte, cuentan además con una red de asesoría y capacitación que asiste desde los últimos decenios a más de ocho millones de empresarios.

Cabe destacar que el Programa del Instituto de Pequeñas y Medianas Empresas, asiste sin costo alguno a las empresas con estudiantes de administración calificados, graduados y por graduarse. Este Programa fue establecido en 1972 y desde entonces se han instalado 530 institutos en preparatorias y universidades de todo el país. Los equipos de estudiantes trabajan durante todo un semestre y desarrollan un plan integral referente a la problemática que presentan las diferentes empresas.

Así como este programa existe una red amplia de asesoría y capacitación la cual asiste a los empresarios. Esta red incluye un cuerpo de servicios de ejecutivos retirados y pequeños centros de desarrollo para la pequeña y mediana empresa dedicados a otorgar el apoyo que estas requieren, ya que el enfrentar con éxito los riesgos, obstáculos y retos de la pequeña empresa ante la globalización de la

²⁷ Phillips, Bancomext 1993, pág. 536.

economía depende en gran medida del grado de ayuda financiera y técnica, así como de la capacidad administrativa que las empresas tienen como causa principal de fracaso: la falta de administración de capital. En este sentido, la política económica aplicada por este país deberá, necesariamente, concebirse a largo plazo, pero aplicando medidas que en el corto plazo apoyen y solidifiquen el desarrollo de sus empresas pequeñas y medianas.

b.5.- El caso de Brasil

En América Latina, Brasil es quizás el país con la experiencia más interesante en el terreno de la pequeña y mediana empresa. A diferencia de otros países de la región, Brasil cuenta desde hace muchos años con una sólida infraestructura gubernamental para impulsar el desarrollo de la industria pequeña y mediana, que además siempre ha intentado ser congruente con la política macroeconómica. No obstante los vaivenes políticos que afectan a la nación desde hace décadas, se ha logrado mantener un esquema de desarrollo que coloca a su industria en niveles competitivos internacionales en amplios sectores de las manufacturas.

Tan sólo en 1986, se crearon más de 500 mil establecimientos pequeños y medianos, incluyendo los de servicios, lo que significó un incremento de 20% respecto de 1985.²⁹

El Centro Brasileño de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (CEBRAE), es el organismo gubernamental encargado de fomentar el desarrollo de dichas empresas. Su ámbito sectorial incluye la agricultura, la industria, el comercio y los servicios. Para la operación de sus programas cuenta con una red de 26 centros estatales de apoyo a estas empresas. Este sistema actúa con un elevado grado de autonomía, descentralizadamente y en coordinación con otros organismos públicos y asociaciones empresariales, lo que permite una gran flexibilidad y capacidad de ajuste a las condiciones regionales y sectoriales. En este sistema han existido cuatro lineamientos fundamentales: gestión empresarial, crédito, apoyo tecnológico y acceso a mercados.

En un nivel diferente al de estos cuatro instrumentos mencionados, existen otros tantos grupos de acciones que, al cruzarse con los instrumentos, configuran la orientación general de las políticas, y son las siguientes:

- Atención para todo el segmento de pequeñas y medianas empresas del país.**
- Atención dirigida a sectores específicos, micro regiones prioritarias y a la creación de empleos e ingresos.**

²⁹ Mattar Márquez, 1983-1988, pág 60

-Atención directa a dificultades particulares de miles de pequeñas y medianas empresas.

-Acciones de apoyo tales como estudios e investigaciones, desarrollo de recursos humanos, sistemas de información y cooperación técnica.

Todo esto ha permitido que a través de los años, sigan llevando un seguimiento del comportamiento de estas empresas y han contribuido a la toma de decisiones tanto en el sector público como de los propios empresarios.

b.6 El caso de Chile

Una de las actividades que resulta más difícil de realizar para la pequeña y mediana empresa es la de exportar debido al fuerte desafío que representa la competitividad de los mercados.

Para ello, parte de la estrategia utilizada por Chile para lograr la competitividad de sus propios productos consiste en involucrar tanto al sector público como al sector privado, la industria, los servicios y a todas las empresas tanto grandes como pequeñas . Esto ha sido posible, como parte de una primera etapa, debido a que durante los últimos años la apertura comercial de la economía

chilena dio origen a un proceso intensivo de diversificación de exportación, ampliación de mercados y crecimiento de las empresas participantes.

Posteriormente las políticas gubernamentales se han encaminado a una segunda etapa de desarrollo exportador en las que se busca vender productos con un mayor valor agregado, es decir, exportar capacidad tecnológica, empresarial y laboral. Esta segunda etapa implica relaciones laborales mas justas y el logro de ventajas competitivas consiste en incorporarlas a nuevas tecnologías de producción y mano de obra mejor calificada, con el fin de potenciar la capacidad productiva. Para conseguir este objetivo se requirió alentar las iniciativas económicas generales sin privilegiar actividades o sectores específicos, contar con la colaboración mutua entre sector público, empresarios y trabajadores, y una economía de mercado abierto pero sin olvidar la búsqueda de mayor equidad para los grupos sociales.

Existen cuatro políticas básicas que son la estrategia fundamental para impulsar las exportaciones y son las siguientes:²⁹

- Política cambiaria realista basada en un tipo de cambio único calculado diariamente según la diferencia entre la inflación del país y los principales centros económicos.
- Política de exportación capaz de devolver los aranceles aduaneros pagados

²⁹ Henríquez Amestoy, Revista de Comercio Exterior, México marzo 1993 pág 55

por los exportadores con el fin de liberar a los productos de exportación.
-Política fiscal sin impuestos a las exportaciones pero que a la vez no subsidie a la producción ni comercialización de bienes exportables.

Estas políticas están también respaldadas por toda una serie de incentivos aduaneros, financieros y tributarios, que se desprenden de las cuatro políticas mencionadas con anterioridad.

A su vez existen dos instituciones estatales que apoyan a las pequeñas y medianas empresas en sus exportaciones y estas son: La Dirección de Promoción de Exportaciones de Chile (PROCHILE), y El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC). La primera canaliza sus apoyos a la exportación de productos "de la frontera hacia afuera", manejando un Fondo para Proyectos con el cual se financian alrededor del 50% de la edición de catálogos, ferias, visitas de compradores, misiones comerciales así como otras acciones de apoyo comercial. Para acceder a este Fondo debe presentarse un proyecto, y este requisito se solicita sobre todo a aquellos empresarios provenientes de Comites de Exportación.³⁰

La segunda Institución, SERCOTEC, ofrece asistencia técnica y capacitación para exportar, contribuye a la organización de Comites de Exportación, proyectos

³⁰ Op Cit., pág 50

de fomento y bolsa de subcontratación, apoyando a los empresarios para participar en el Fondo de proyectos de la PROCHILE.

Además el sector privado cuenta también con una Asociación Empresarial de Exportadores, que al igual que las anteriores Instituciones brinda apoyo a la pequeña y mediana empresa, aunque se concentra en establecimientos medianos en Santiago, dando información a los agremiados, promoviendo sus exportaciones y respaldándolos para organizarse en Comites de Exportación y para concursar en el Fondo para Proyectos de la PROCHILE.

El respaldo que han proporcionado estas Instituciones ha sido un factor decisivo en la evolución de numerosas empresas pequeñas y medianas sobre todo en cuanto a la búsqueda y aprovechamiento de oportunidades de exportación.

El caso chileno por tanto, ilustra el éxito de sus empresas en el renglón de las exportaciones, llevando a cabo para ello una labor intensa, organización eficiente y una solida colaboración interempresarial y entre los sectores públicos y privados.

b.7.- CONCLUSION APARTADO B.

Los diversos sistemas y estímulos proporcionados a la pequeña y mediana empresa en los países antes mencionados están basados principalmente en políticas de apoyo gubernamentales y de orden fiscal para alguno de los casos,

encaminadas a fomentar las relaciones entre las instancias gubernamentales y los empresarios.

México por su parte ha adoptado sus propias medidas para apoyar a la pequeña y mediana empresa fundamentalmente a través de la asesoría otorgada por Nacional Financiera como principal órgano gubernamental para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Sin embargo aún a la fecha este sistema sigue sin involucrar o comprometer directamente a las instituciones privadas ni a los propios empresarios, bajo un nuevo paternalismo que ha mantenido su línea de acción.

Es importante también que dentro de estas empresas exista a nivel privado algún tipo de asesoría que permita involucrar a otros sectores tales como a Instituciones educativas, empresa grandes que puedan apoyar a la pequeña y mediana empresa y sobre todo crear las medidas suficientes para incentivar la exportación de productos, y de ese modo dejar de ser únicamente productoras regionales para ampliar sus mercados, en primer lugar hacia otras regiones y posteriormente considerar la posibilidad de exportar productos, toda vez que se haya dado un paso adelante en el mejoramiento y control de calidad de los productos.

C.-PANORAMA GENERAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO.

c.1 Antecedentes históricos de la pequeña y mediana empresa, (1950-1984)

c.1.1.- Los años 50's

Durante el decenio de los 50's, las condiciones en México para la industrialización generadas por los gobiernos revolucionarios en los treinta años anteriores, se complementaron para iniciar el desarrollo industrial. De esta forma, la industria se convirtió en el motor de un crecimiento económico ininterrumpido por más de cuarenta años, enfocado a la satisfacción de la demanda interna.

Se implementó entonces la estrategia de sustitución de importaciones que consistió en un proceso continuo de diversificación de la actividad económica y de políticas de protección, fomento y regulación industrial.³¹

Durante los años cincuenta, la sustitución de importaciones persiguió los objetivos fundamentales de lograr un crecimiento industrial y disminuir la dependencia de las importaciones, evitando problemas de desequilibrio externo.

³¹ Villalobos, México 1989, pág. 56

En este mismo período se dio vida a la actividad industrial con un gran número de pequeñas y medianas empresas. Esto en gran medida se debió al interés del gobierno por crear una infraestructura básica, promoviendo inversiones industriales que dieron pie a la baja en las importaciones de artículos manufacturados, además de coadyuvar al mantenimiento del nivel de empleo en un país con una población creciente.

Esta parte de la historia constituyó la transición entre la producción artesanal y la basada en el uso de las máquinas. En este período, además de los pequeños talleres de fabricación de hilados, tejidos y la manufactura de tabaco, surgen las medianas factorías que ocupaban un mayor número de personal. Empezan también a surgir y destacar industrias especializadas en la fabricación de jabón, calzado, cuero y objetos de talabartería, joyas y artículos diversos de plata, licor, pan, vidrio y loza.

En 1955 fue promulgada la ley para el fomento de las industrias nuevas y necesarias, misma que permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales, fundamentalmente medianas y pequeñas, lo cual dio paso a que un sinnúmero de talleres se ampliaran bajo la categoría de pequeñas empresas. Sin embargo, la estadística es muy fragmentaria e incompleta para estimar el comportamiento de la pequeña empresa frente a otro tipo de organizaciones. Lo que sí se puede asegurar, remitiendonos a un autor clásico sobre la materia, es que este fue el mejor período para la pequeña empresa.

Arrancando del periodo bélico (1939-1945), los pequeños talleres aprovecharon el corte de los abastecimientos externos y empezaron a acaparar el mercado interno. Obviamente la producción era más cara que el sustituto importado y su calidad era inferior, pero su lugar en el mercado estaba, por lo menos en estos años, asegurado.³²

c.1.2.- Los años 60's

En esta década hay que recalcar la participación de la inversión extranjera que aumentó considerablemente, sobre todo en el ramo automotriz y de electrónicos. Se hacen comunes las grandes empresas generadoras de trabajo hasta por 3,000 o más trabajadores, tal como es el caso de las empresas textiles y del tabaco. En las de textiles comenzaron a introducirse maquinarias especializadas tales como los telares, que permitieron la elaboración más rápida de telas de doble ancho, cardados y devanación de fibras naturales.

Durante los sesenta la industria manufacturera creció a razón del 7%³³ anual, impulsando de esta manera el crecimiento del PIB a un ritmo de crecimiento del 6%³⁴ anual. No todos los países en ese periodo alcanzaron el nivel de crecimiento que

³² S Mosk, La revolución industrial en México, México, 1950.

³³ Villarreal, México 1979, pág. 44.

³⁴ Op. Cit.,

alcanzó México, razón por la cual la industrialización del país fue catalogada como una de las más exitosas y estables en Latinoamérica. Por lo anterior, podemos decir que la industrialización cambió a México de país agrario-minero, a industrializado a nivel intermedio y de servicios; de país rural, en otro eminentemente urbano con toda la problemática que esto conlleva.

A diferencia de los años cincuenta, los sesenta ya no fueron tan favorables para la pequeña empresa. La lucha por el mercado se vuelve más intensa y las grandes empresas empiezan a eliminarlas.

Todo lo anterior indica que está operando un mercado de diferenciación productiva: Las pequeñas empresas son desplazadas por las grandes y comienzan a refugiarse en los mercados locales.

c.1.3.- Periodo 1970-1982.

Dentro de los cambios más ampliamente detectados dentro de la industria manufacturera, se aprecia la reducción de la participación de bienes de consumo con el consiguiente aumento de los bienes intermedios y de capital. Entre 1970 y 1982 se puede constatar la creciente participación de la industria, ya que en esta etapa verificó un aumento en la participación de la industria química, derivados del petróleo, caucho, y plástico. Asimismo, la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, también aumentó de 9.1 a 16.6% del total. Estos desarrollos

dinámicos se vieron acompañados de la disminución relativa de las industrias más tradicionales tales como la de los alimentos, bebidas y tabaco, así como textiles, prendas de vestir y artículos de cuero.³⁵

Cabe considerar los logros del proceso de industrialización en tres ámbitos específicos: el empleo, la distribución del ingreso y la distribución de los logros del progreso técnico, en términos de empleo.

Pese a los avances en los setenta se puede observar una fase de agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. La adopción de estrategias para acelerar la economía y corregir los desequilibrios a través de un déficit público creciente, y más tarde los intentos por superar la crisis mediante el aprovechamiento del potencial financiero que brindaban los excedentes derivados de la exportación de hidrocarburos, solo dieron frutos temporalmente. Por otro lado cada una de las ramas de la industria manufacturera mexicana muestran grados variables de heterogeneidad, donde se pueden identificar estratos diversos que operan a diferentes escalas. En términos generales esto significa que concurren varios procesos productivos que para realizar una misma función o actividad involucran diferentes niveles de avance tecnológico contrastantes en cuanto al número de trabajadores, monto de activos, costos, utilidades, formas de propiedad, organización, dirección, funcionamiento etc.

³⁵ Como se verá después, en la industria textil el rezago se debió al auge que comenzaron a tener las fibras sintéticas por ser más económicas. Sin embargo, aun hoy en día es difícil obtener la materia prima para su elaboración dentro del país.

El desarrollo de la industria manufacturera a lo largo del periodo presentó un descenso de la producción en términos relativos en los rubros de bienes de consumo, sin embargo contrasta con un importante repunte sobre todo en la producción de bienes de capital. De la misma manera, la estructura industrial presenta una elevada concentración de la producción en grandes plantas, en pocas ramas industriales y en un reducido número de zonas geográficas. Como consecuencia se pueden definir grandes contrastes en los niveles de desempeño de la industria manufacturera en su conjunto.

Durante este mismo periodo el subsector de la pequeña y mediana empresa sufrió los efectos de la tendencia iniciada en los sesenta. El desplazamiento continúa según lo podemos observar en el cuadro 1.C de la siguiente página. En el empleo su aportación cae casi 5 puntos, en tanto que en la producción se reducen en 4 puntos. Sin embargo, este desplazamiento aunque es implacable va a un paso moderado, debido a que las grandes empresas no tienen una política de captura total del mercado y prefieren producir la mayor parte, pero para evitar problemas de exceso de capacidad, buscan no sobre-expandirse lo cual favorece a los proveedores pequeños y medianos. Esta situación cambiará con la apertura y otros fenómenos de fines de los ochenta y principio de los noventa.

CUADRO 1.C

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA ESTRUCTURA DE TAMAÑOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1965-1985				
	1965	1970	1975	1985
1.-ESTABLECIMIENTOS				
(Unidades)				
Industria Mediana y Pequeña	134.395	117.974	117.486	125.870
Porcentaje	99,4	99,2	99	98,7
Industria Grande	793	1009	1156	1669
Porcentaje	0,6	0,8	1	1,5
Total	135.188	118.983	118.643	127.539
2.-PERSONAL OCUPADO				
Industria Mediana y Pequeña	867	923	913,8	117,1
Porcentaje	64,5	60,7	55,2	51,1
Industria Grande	476,5	597	740,5	1126,5
Porcentaje	35,5	39,3	44,8	48,9
Total	1343,5	1520,7	1654	2303,6
3.- PRODUCCION				
Industria Mediana y Pequeña (%)	49,3	46,4	42,5	4,08
Industria Grande (%)	50,7	53,4	57,4	59,2
Total	100	100	100	100
Fuente: Mattar J. "Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en México: 1983-1988". En "Economía Mexicana" 9/19. México: CIDE, 1989				

D.-LOS CAMBIOS TECNOLOGICOS Y ALGUNOS EFECTOS EN EL POTENCIAL DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

d.1 Influencias de las revoluciones científicas y tecnológicas en la Pequeña y Mediana empresa.

El ámbito internacional en los años ochenta y noventa, se ha caracterizado por tres fenómenos principales: la revolución tecnológica, el liberalismo económico y el proceso de globalización.

En este apartado se hará referencia principalmente a la revolución tecnológica y el potencial que tiene para la pequeña empresa. Las nuevas tecnologías han puesto al alcance de las pequeñas organizaciones nuevos medios productivos que están revolucionando sus actividades.

Una revolución tecnológica es, en esencia, el surgimiento simultáneo de nuevas tecnologías interrelacionadas y que conllevan en sí un fuerte impacto económico y social, a tal punto que induce a cambios fundamentales en la organización de la producción y en el sistema de innovación en general. La revolución tecnológica implica el surgimiento de un nuevo paradigma .

tecno-económico³⁶ para activar exitosamente la producción y la innovación.

El nuevo paradigma implicó el pasaje de la producción masiva tipo fordista hacia la producción flexible, en la que operan nuevas tecnologías tales como la microelectrónica, la robótica, láser etc.

El paso de la producción en masa a la producción flexible abre un campo amplísimo para la pequeña empresa. El uso de la microelectrónica, la informática, fomenta la producción de pequeñas series programables en lugar de una serie única de gran tamaño no diferenciada, como era típico en la producción fordista (Véase L. Merteus, "Crisis Económica y Revolución Tecnológica", Editorial nueva sociedad, Venezuela 1990, Capítulo II).

El secreto para producir pequeñas series se encuentra en la maquinaria de control numérico y en los robots programables. Este tipo de sistemas consistía en la denominación de sistemas automáticos susceptibles de reprogramarse con relativa facilidad. La reprogramación es económicamente viable gracias al abatimiento del costo de los micro-circuitos.

Pero si la revolución microelectrónica facilita las actividades en las pequeñas empresas, existen otros retos que no se resuelven con facilidad. El paso de la producción en masa a la de pequeñas series exige un nuevo tipo de trabajador y de relaciones laborales. El trabajador fordista era un individuo que aunque podía tener

³⁶ Teubal Morris. Marzo 1993, pág 58

un grado relativamente alto de escolaridad, su calificación era baja (Típicamente semicalificada). El trabajador fordista estaba ligado a una sola función o actividad (altamente especializada), de lo cual derivaba un conjunto de implicaciones negativas (aburrimiento, monotonía, falta de estímulo a un mejor desarrollo laboral, etc.)³⁷

En cambio el trabajador del sistema de pequeñas series tiene un perfil completamente distinto: su grado de escolaridad pero también su calificación es mucho más alta que la de sus antecesores fordistas, y además debe ser "Polivalente", es decir debe dominar varias disciplinas y al mismo tiempo desempeñarse en varios puestos de trabajo (multifuncionalidad). Para satisfacer esta exigencia se requiere una transformación profunda del sistema educativo de un país. Debe fortalecerse la orientación de las instituciones educativas hacia los nuevos principios que empiezan a dominar la producción. (Ver Merteus).

Como puede apreciarse por lo tanto la nueva tecnología auxilia en mucho a las pequeñas empresas, pero para aprovechar esas oportunidades se requiere un nuevo tipo de trabajador y en un sentido equivalente se requiere un nuevo tipo de empresario.

La modernización de la pequeña empresa es un proceso tecnológico organizativo, laboral, educativo, y cultural. Si alguna de estas instancias falta el

³⁷ Ver Merteus Venezuela 1990, pág. 59

proceso tendrá una efectividad limitada y corre el peligro de revertirse en poco tiempo.

Esto último es especialmente importante para México, donde la pequeña empresa tradicional ha entrado en una crisis sin solución de continuidad. El golpe definitivo a la pequeña empresa típica lo dio la apertura comercial. Sin embargo, aunque el campo que dejó libre este tipo de empresa esta siendo llenado por grandes productores, por necesidad existe otro espacio que será llenado por pequeñas empresas nuevas.

Si conocemos las dificultades para que se desarrolle este nuevo tipo de empresas será más fácil diagnosticar los avances que experimenta este sector, específicamente el textil.

CAPITULO II

" LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL "

Para fundamentar el desarrollo del presente capítulo, se ha partido de una división en diferentes periodos históricos, que pretenden coadyuvar a una mejor estructuración del análisis de la industria textil. Cada uno de ellos, poseen peculiaridades importantes que los diferencian. La división realizada no es arbitraria, sino que representa en sí misma la transformación del desarrollo de la pequeña y mediana empresa de la industria textil, década a década.

A.- ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA TEXTIL 1950 - 1960

a.1 Características Generales del Período.

Después de la favorable coyuntura de la Segunda Guerra Mundial la rama textil en México pierde espacios internacionales y se enfrenta a una situación interna desfavorable llena de retos, esto quiere decir baja productividad y múltiples problemas aunados a un mercado interno limitado por sus altos precios y bajos manera indirecta pero activa, en la modernización de la planta textil existente.

El gobierno y algunos empresarios emprendieron una serie de estudios basados en la investigación directa a fin de conocer con amplitud y precisión la situación general de las empresas textiles y a partir de ello elaborar un plan global que impulsara su modernización, reestructuración e integración, incrementara la capacidad competitiva en el exterior y aumentara considerablemente las exportaciones de productos textiles y con ello se mejoraran los precios internos de estos productos para favorecer a las clases populares. ¹

Los esfuerzos llevaron incluso a la instalación de una planta productora de maquinaria textil en el país: la Toyoda de México ² que contaba con capital japonés y con la participación de Nacional Financiera. Con la instalación de esta planta se pretendía cubrir las necesidades internas de maquinaria y equipo textil, mismo que se requería para la modernización integral de la rama. Esta empresa se estableció en el país con la finalidad de fabricar hiladoras continuas y telares. La inversión realizada se aproximaba a los 80 millones de pesos, de los cuales el 30% correspondían a Nacional Financiera y el resto a la firma japonesa. A pesar de los esfuerzos realizados los problemas que enfrentó la nueva empresa fueron tan grandes que al poco tiempo mostró su incapacidad para llevar a cabo la sustitución completa del viejo equipo.

¹ Aguiler M. México 1962.

² "En 1953 la empresa Toyoda de México S. A se estableció en el país para fabricar hiladoras continuas y telares"
Op. Cit.

Algunos de los problemas más graves que tuvo la producción de maquinaria textil en esta década por la Toyoda, fueron :

- Las patentes no llenaban los requerimientos suficientes para las necesidades de producción de la industria textil mexicana.
- La fuerte protección arancelaria, concedida tradicionalmente a esta rama, no alentaba a los empresarios a mejorar sus niveles de competitividad.
- El más grave de ellos fue el querer aplicar cierto tipo de maquinaria siguiendo los patrones industriales de países desarrollados sin conocer con mayor precisión las necesidades de la planta textil mexicana.
- En esta década la evolución de la tecnología de la industria textil fue lenta y quedó rezagada del proceso que otros sectores industriales habían ya logrado, tales como la industria química, la mecánica y la electrónica.

Además de la inadecuada asimilación de tecnología, existieron otros problemas que venía arrastrando la industria textil desde hacia algunos años, y que eran los causantes del rezago en el que se encontraba en este período, y eran los siguientes:

-La operación de equipo viejo y obsoleto instalado en su mayoría a principios de siglo, y antes de los años cuarentas.³

-La alta protección arancelaria que auspiciaba en los empresarios textiles el descuido de sus fábricas, métodos de trabajo y en general su operación deficiente e inadecuada expresada en: baja productividad y subutilización de la capacidad de sus plantas⁴; y altos costos de operación en buena medida derivados de la baja productividad y de la concentración geográfica inadecuada de la industria textil en los centros de consumo más importantes y lejos de las zonas productoras de materias primas. Existían numerosas fábricas que operaban en sólo una parte del proceso productivo , y se decía que el 63% de las fábricas de algodón y fibras químicas sólo contaban con un proceso : hilado, tejido o acabado⁵

-Otro problema de gran importancia, era la fuerte desintegración industrial de la rama, de una empresa a otra y en el interior de las mismas.

-El tamaño medio de las fábricas textiles mexicanas era pequeño, y por otra parte operaban grandes instalaciones monopolistas y de capital extranjero que producían sobre todo fibras químicas, desplazando a las más pequeñas.

³ Se calculaba que para entonces alrededor del 69.7% de las instalaciones textiles del país, eran obsoletas.

⁴ Estas operaban al 60% de su capacidad

⁵ Aguilar M. México 1962. Op. Cit.

-El consumo interno de productos textiles era muy bajo, incluso inferior al de otros países latinoamericanos.

-Además, el mercado exterior de productos textiles seguía siendo pequeño lo que provocaba que México exportara materias primas para uso textil, en lugar de productos terminados.⁶

Las fibras químicas se producían y se consumían en su totalidad en el interior del país, la lana era importada excesivamente superando las necesidades de consumo de la industria mexicana en más del 75%.

Si bien la importancia de la industria textil dentro de las manufacturas siguió siendo significativa, sobre todo en lo que se refiere al valor de la producción (tal como puede observarse en el cuadro 1.A), representaba para 1950 el 22.6% del total de la producción manufacturera, observando una disminución drástica para 1960 al pasar a 12.2% de la producción manufacturera. En lo referente al empleo el personal que ocupó esta industria para 1950 era del 22.3% y para 1960 disminuyó a 19.8%, lo cual fue ocasionado por el cierre de muchos establecimientos textiles en general.⁷

⁶ Se vendía en el exterior el 75% de la fibra de algodón sin procesar y sólo el 25% restante se consumía internamente.

⁷ Se advierte una tendencia descendente de la participación relativa en los indicadores más importantes, en concordancia con la mayor y nueva presencia de ramas industriales más dinámicas como la química, metálica y sidero-metalúrgica, que a partir de la segunda guerra y de la llamada sustitución de importaciones empezaron a adquirir importancia en la estructura industrial nacional.

CUADRO 1.A

PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL DENTRO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1950-1960)						
CONCEPTO	19 50		19 55		19 60	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
<i>No. Establec</i>						
Manufacturas	64,394.00	100	82,523.00	100	82,523.00	100
Ind. Textil	3,361.00	5.2	3,525.00	5.5	2,961.00	3.6
<i>Pers. Ocup.</i>						
Manufacturas	630,227.00	100	1,403,241.00	100	751,260.00	100
Ind. Textil	140,452.00	22.3	289,541.00	20.6	148,677.00	19.8
<i>K. Tot. Inv. (mill. pesos)</i>						
Manufacturas	13,098.00	100	36,395.90	100	91,152.70	100
Ind. Textil	2,530.70	19.3	5,715.50	15.7	6,875.30	15
<i>Valor Prod. (mill. pesos)</i>						
Manufacturas	18,799.20	100	46,956.20	100	48,655.70	100
Ind. Textil	4,260.40	22.6	9,039.10	19.3	5,940.10	12.2

Fuente: Estadísticas Históricas Industriales México IIEc. UNAM 1976

-En términos absolutos, el capital total invertido fue creciente, más no su participación relativa con respecto a la manufacturas, lo cual revela la importancia que otras ramas industriales empezaban a adquirir en detrimento de la textil.

-Lo mismo puede observarse en el valor de la producción bruta total, aunque en esta es más acentuada la tendencia negativa respecto a las manufacturas.

No obstante sus debilidades, se producen los siguientes cambios positivos de estructura a la industria textil, tal como puede observarse en el cuadro 2A:

CUADRO 2.A

EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS ACTIVIDADES TEXTILES MÁS IMPORTANTES (1950-1960)				
ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO	
	1950	1960	1950	1960
TOTAL	100	100	100	100
Despepite y empaque alg.	6	6,7	3,9	6,6
Fab. y prep. de hilados de fb	12,7	22,3	39,5	45,6
Fab de hilos para cos, bor, tej	3,5	2,7	6,5	2,4
Fab. casim. paños y cobijas	27,2	10,4	73,8	8,4
Hilado y tejido de o/telas f.b.	0,1	4,4	0,2	7
Fab. encajes, cintas etc	13,6	13,6	9,5	3,3
Blanqueo, teñido y acabado	1,3	2	2,6	3,4
Fab. medias y calcetines	4,8	4,8	4,1	3,2
Fibras duras	28,7	15,3	25	13,4
Fab. telas impermeables	0,4	1,3	0,08	0,5
Fab. tapetes, alfombras tap.	0,6	0,9	0,3	0,9
	CAPITAL TOTAL INV.		VALOR DEL PBT *	
	1950	1960	1950	1960
TOTAL	100	100	100	100
Despepite y empaque alg	14,8	15,2	43,1	16,4
Fab. y prep. de hilados de f.b.	37	37,2	24	36,8
Fab. de hilos para cos, bor, tej	7,6	3,1	5,1	2,3
Fab. casim. paños y cobijas	13,5	8,6	5,8	7,6
Hilado y tejido de o/telas f.b.	0,6	13	0,2	12
Fab. encajes, cintas etc.	10,3	2,3	10,3	2,6
Blanqueo, teñido y acabado	3,1	3,2	0,8	2
Fab. medias y calcetines	2,5	3	2,5	3
Fibras duras	8,6	8,2	7,2	10,3
Fab. telas impermeables	0,1	0,8	0,1	1,1
Fab. tapetes, alfombras, tap.	0,5	0,9	0,2	0,9
*Producto Bruto Total				
Fuente: Estadísticas Históricas Industriales. México IIEc UNAM. 1976				

a) Se da una dinamización asociada con la producción de fibras químicas por grandes consorcios transnacionales, en actividades como la fabricación de tejidos y artículos de punto en los que se incluyen medias y pantimedias para mujer y calcetines, así como otras prendas de uso íntimo, y el hilado y tejido de otras fibras blandas. Este incremento es suficientemente fuerte como para compensar la reducción que experimentan los textiles de fibras duras (que pasan del 28% al 15% entre 1950 y 1960).

b) Se empieza a registrar el desplazamiento de las actividades relacionadas con las fibras tradicionales como la lana, el henequén y otras fibras duras.

Otro hecho interesante resulta de los cambios en los niveles de empleo. En los primeros años de la década de los cincuenta, este crece significativamente en el conjunto de la rama, pero para 1960 cae en todas, excepto en la fabricación de tapetes, alfombras y tapices de fibras blandas, en el despepíte de algodón y en las fibras duras, como se observa en la 1a parte del cuadro 2.A

El predominio de las fibras químicas sobre las naturales, fenómeno que se desarrolla con profundidad durante las siguientes dos décadas, opera en detrimento de los pequeños y medianos establecimientos que se ven rezagados frente a los grandes. Estos grandes son ante todo empresas transnacionales, pero que tienen, (la mayoría) participación minoritaria de capital nacional. Como veremos, en años

posteriores aumentó la participación del capital nacional que en muchos de los casos llegó a ser mayoritario en cuanto a patentes y permisos, sin embargo, la dependencia siguió siendo muy alta.

Las pequeñas factorías textiles operaban con un bajo número de empleados, siendo estos por lo general parientes o amigos del dueño. Las técnicas de producción no se encontraban en una fase de tecnología avanzada, siendo más bien los instrumentos utilizados de carácter rústico y por lo tanto se tenían bajos niveles de productividad.⁸

Particularmente la década de los 50's se caracterizó por la baja actividad de comercio exterior debido principalmente al gran proteccionismo al que estaba sometida la industria textil. Por consiguiente el único rubro en el que logró cierta actividad fue el de la exportación de materias primas de origen vegetal, como el algodón y la lana, pero jamás llegó a ser algo representativo. El mercado que se manejaba era de tipo nacional, por lo tanto esta rama no producía efectos relevantes en la balanza de pagos.

Los datos estadísticos de este periodo son difusos y poco confiables, ya que durante esta época ninguna institución formalizó una investigación del comportamiento textil. Para finales de los 50's el tipo de producción de la industria textil comienza a reflejar los primeros cambios en cuanto al tipo de fibras que se

⁸ "Al respecto puede agregarse que aún en los últimos años este tipo de industrias se mantuvo y es hasta la década de los ochenta que gracias al impulso que se proporcionó a la pequeña y mediana empresa fue que esta se modernizó en gran parte" Portos Irma México 1992, pág. 72

producen y por ende las que se utilizan. Las fibras de tipo natural pasan a segundo término y son sustituidas por las sintéticas, en parte por la gran practicidad que representa su uso en prendas de vestir y artículos de consumo para el hogar, y donde el papel de la moda apoyo significativamente el cambio por este nuevo tipo de fibras. La inversión de empresas extranjeras adquiere un mayor peso en la economía. Esto marca la transición hacia una nueva etapa, donde la industria textil, pese a todo continúa siendo de las más importantes de México.

B.- LA ETAPA DE LA MONOPOLIZACION 1960 - 1970.

Esta década esta determinada por el gran impulso a la producción de fibras químicas y por el alto índice de monopolización de empresas del ramo, esto quiere decir que las empresas pertenecen a los grandes consorcios tanto nacionales como internacionales, empiezan a dominar la producción de fibras, principalmente sintéticas, desplazando a las naturales.

A pesar de que como ya se dijo esta tendencia no era del todo novedosa en esta industria, el mismo proceso de concentración y centralización del capital en la rama va marcando rasgos nuevos y especificidades no ajenas al proceso de acumulación del capital nacional e internacional. De aquí que el fortalecimiento de algunos capitales se relacionan a su vez con los cambios operados en la estructura productiva de la industria. estos cambios son los siguientes:

- a) Se tiende al uso de materias primas sintéticas originadas en el petróleo lo que reduce la dependencia respecto a productos naturales ya sin ciclo de cultivo.⁹**

⁹Aguilar M., "La RTC y algunos aspectos..." UNAM 1983, pág. 32.

b) Se desarrolla nueva maquinaria mucho más veloz que revoluciona la hilatura, abatiendo simultáneamente los costos de producción.

c) La industria química casi en su totalidad queda bajo el dominio de unos cuantos consorcios internacionales entre los que destacaban: Du Pont, Burlington Mills, Monsanto, Imperial Chemical, Allien, Chemical, Unión Carbide y Cynamid, que operaban a través de grandes empresas filiales como Celanese, Biscosa Mexicana, Fibracel, Fibras Químicas y Du Pont, S.A.

En la producción de fibras químicas en nuestro país resalta la influencia decisiva de dos o tres empresas como son Celanese, Du Pont y Nylon de México; y en el conjunto de la industria textil alrededor de 20 o 25 empresas eran las de mayor importancia entre las cuales destacan:

Cidosa, Industrias Ocotlán, Altex, Textiles Talamás, Compañía Industrial de Guadalajara, La Carolina y Reforma, La Leona Textil, La Compañía Industrial de Azcapotzalco, La Compañía Industrial Veracruzana, Textiles Monterrey, La Hormiga, Hilados del Norte, Telas Aurrera de Orizaba, Compañía Industrial de Parras, Textiles Aga, Lana Santiago, Compañía Industrial Jaliciense, Canon Mills, Textiles Anáhuac, Tapetes Luxor y Textiles Morelos. ¹⁰

¹⁰ Aguilar M. y Carmona "México: Riqueza y Misera" México 1982, pág. 55.

En el cuadro 1.B se puede observar:

- 1) Que el capital inglés, francés y español, estaba siendo desplazado por el capital norteamericano en esta rama.**
- 2) El número de grandes empresas textiles o relacionadas estrechamente con esta rama, dentro de las 400 más grandes de México era de 48 en total, lo que de paso revelaba la gran importancia de esta industria en la estructura productiva y de capital de estos años.**
- 3) La gran mayoría de estas empresas producían fibras naturales, sobre todo algodón, aunque empiezan a figurar en los primeros lugares, con fibras químicas.**

CUADRO 1.B

EMPRESAS TEXTILES QUE FIGURABAN EN LA LISTA DE LAS 400 EMPRESAS MAS IMPORTANTES EN EL MÉXICO DE LOS AÑOS SESENTA			
Lugar que ocupaba	Nombre de la Empresa	Productos	Origen
3	Anderson & Clayton	Algodón y derivados	México
10	Celanese Mexicana	Fibras químicas	México-E U A
64	Algodonera Comercial Mexicana	Algodón	México
65	Cia Industrial de Onzaba	Textil algodón	Francia-E U A
96	Volkart Hnos de México	Algodón	E U A
97	Algodonera del Golfo	Algodón	México
99	Textiles Morelos S A	Textil artisela	EUA
109	Atoyac Textil	Text Algodón	España-México
113	Textiles Carolina Reforma	Text Algodón	
119	Cia Algodonera Mc Fadden	Text Algodón	EUA
131	Impulsora Industria Textil	Text Algodón	
140	Cia Industrial de Guadalajara	Text Algodón	Francia-México
148	Esteves Hnos	Algodón	España
150	Hohenberg Trans America	Algodón	EUA
151	La Florestal SCL	Ixtle-Palma	México
163	Textiles America	Textil Artisela	Arabia
164	Hilados America S A	Textiles (hilos)	Inglaterra
166	Acabado Textil San Francisco	Textil	
177	Algodonera Tamaulipas	Algodón	
182	Cia Industrial de Parras	Text Algodón	México
190	Algodonera del Valle	Algodón	México
192	Celulosa y Derivados	Textil	Inglaterra

Fuente Elaborado con base en datos del libro de José Luis Cedeña G El Capital Monopolista y la Economía de México, México Cuadernos Americanos 1970

Frente a las grandes empresas que se estaban desplazando por el país en esta época, existían además numerosas pequeñas y medianas que representaban para 1950, el 80% del total de las empresas textiles. Estas operaban obviamente con desventajas ante las primeras por diversos factores:

Desintegración productiva,

Altos costos de producción,

Niveles inferiores de productividad y eficiencia.

Ante esta problemática se propusieron algunos lineamientos de política industrial por el gobierno a través del Banco de México y de Nacional Financiera para la industria textil pequeña y mediana de esos años los cuales fueron los siguientes:¹¹

a) Se consideraba importante que los industriales de esta rama destinaran buena parte de su producción al mercado exterior; descansando en una industria reestructurada y modernizada que permitiera altos márgenes de competitividad, ya que México producía altas cantidades de algodón y fibras químicas, contaba con mano de obra barata, energía a precios razonables y fabricaba de alguna forma su propia maquinaria, esto aunado a un consumo interno importante.¹²

¹¹Banco de México y Nacional Financiera, México 1962, pág. 81

¹²Op. Cit., pág. 86

b) Otro aspecto que se consideró de suma importancia era el abaratar los productos textiles para que la mayoría de la población pudiera satisfacer sus necesidades, fundamentalmente de vestido.

c) Se requería resolver en conjunto los más graves problemas como el de la obsolescencia del equipo, la estructura inadecuada, los métodos deficientes de trabajo, la baja productividad y la mala calidad de los productos.

d) Mejorar asimismo la distribución de sus productos por medio de sociedades controladoras que tendrían como función "concentrar la demanda clasificándola por tipos de tela, destinar volúmenes importantes de cada tipo a las fábricas adecuadas, distribuir la producción cruda entre las instalaciones acabadoras, de acuerdo con la clase de acabado que se requiriera; y canalizar la producción terminada hacia el mercado, a través del sistema de distribución".¹³

Se consideraba que todo esto contribuiría a la especialización y reducción de la variedad de productos que encarecían mucho las ventas al detalle.

Las pequeñas y medianas empresas se desconcentrarían regionalmente para favorecer un desarrollo más equilibrado a nivel nacional.

e) También era menester aumentar los niveles de eficiencia de la industria; ¹⁴ se consideraba como lineamiento importante para lograr la reestructuración de la

¹³Op. Cit

¹⁴Ya que según Aguilar M. Alonso, empleándose los métodos adecuados de control de calidad de materias primas, los productos intermedios y de consumo final, y manteniendo la maquinaria en buen estado no hay razón para que un obrero calificado no pueda lograr mejores niveles de eficiencia productiva.

planta productiva textil, evitar el despido de empleados debido a la modernización de la planta, y en lugar de eso, establecer tres turnos diarios durante toda la semana con cuatro diferentes equipos de personal, esto favorecería la utilización "plena de los factores".

f) Considerando que el proteccionismo excesivo era ya un obstáculo, se sugería reducirlo sustancialmente y estimular una competencia sana de productos extranjeros sobre todo en telas de tipo popular, universal e industrial, y continuar protegiendo los estampados, telas tejidas con hilo de color y algunos otros artículos que deben fabricarse en pequeñas series.

Sin embargo no puede decirse lo mismo de la pequeña y mediana empresa, la cual se mantuvo con el mismo tipo de producción de la década anterior, logrando solamente que estas pudieran incorporarse a los grandes monopolios.

Estas medidas tuvieron un éxito limitado ya se que siguió fortaleciéndose el sector de grandes empresas a expensas de las de menor tamaño. Al mismo tiempo al no racionalizarse el proteccionismo este sector de pequeñas y medianas empresas continuó operando en condiciones de poca eficiencia y escasa calidad de producción.

En síntesis permaneció inalterable la dinámica de la industria textil y el papel decreciente de la pequeña producción. Dicha dinámica puede sintetizarse en los siguientes cinco rasgos del período 1960-70.

-La producción nacional de fibras blandas presentó incrementos sostenidos del 6.5% anual, pasando de 167.906 toneladas a 261,018 toneladas respectivamente.

-Las importaciones mantuvieron un ritmo de crecimiento del 21% anual y su volumen aumentó de 4,225 toneladas a mediados de la década, a 15,772 toneladas para finales de 1970.

-Las exportaciones muestran irregularidades en el volumen vendido a otros países, pues la cifra va de un mínimo de 3,000 toneladas a un máximo de 23,000 toneladas, lo cual, al sumarse las importaciones de esta etapa, dan por resultado un superávit de 28,000 toneladas en el comercio exterior textil de fibras blandas.

-El consumo aparente presenta incrementos anuales en promedio similares al volumen de producción equivalentes a un 6% anual, habiendo ascendido de 168,907 a 254,073 toneladas para principios de 1970. Como el ritmo de crecimiento del consumo aparente ha sido superior al ritmo de crecimiento de la población, el consumo per-cápita se logró elevar de 4.031 kg a 4.881 kg durante el mismo período, lo que representa un aumento del 21% en diez años.

C.- LA REVOLUCION DE LAS FIBRAS SINTETICAS 1970 - 1982

En la década de los setenta, la industria aunque siguió expandiéndose a tasas elevadas, quedó por debajo de las correspondientes a los sesenta. Además la industria presentó una mayor especialización y una mejor administración de los recursos, que aunado a una diversificación de su estructura provocó que la industria textil en términos relativos decayera y fuera rebasada por otro tipo de actividades manufactureras como la química, petroquímica, la automotriz y la producción de maquinaria y equipo.

La participación de la industria textil en el PIB pasó de 2.3% en 1970 a 1.4% en 1980. En las manufacturas la caída es mucho más acentuada ya que pasa del 10.2% en 1970 al 5.7% en 1980.¹⁵ Lo anterior es el producto del dinamismo en el crecimiento de las industrias de bienes de consumo duradero, intermedios y de capital que pueden considerarse el motor del desarrollo industrial. (Ver cuadros 1.C y 2.C).

El debilitamiento de la industria textil podría si no revertirse al menos compensarse en alguna medida si se produjeran cambios a su interior. Dichos cambios repercutirían en el elevamiento de los coeficientes de inversión y la

¹⁵Portos. México 1982 Pág. 61.

renovación de la línea de productos. Sabemos que bajo el impacto del avance tecnológico se modifica la composición del producto a favor de insumos de tipo sintéticos del petróleo estimulando el cambio en el tipo de materias primas.

CUADRO 1.C

PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN LA ECONOMÍA NACIONAL (1970-1980)					
Relación %	1970	1977	1978	1979	1980
<i>PIB Textil/ Total</i>	2,3	1,5	1,5	1,5	1,4
<i>PIB Textil /Manufac.</i>	10,3	6,2	5,9	6	5,7
<i>Trabajadores Textil/</i>					
<i>Trabajador Total</i>	1,5	0,9	0,9	0,9	0,9
<i>Trabajador Textil/</i>					
<i>Trabajador Manufac.</i>	9	7,5	7,3	7,3	7,2
Fuente: CANAINTEX. Memorias Estadísticas.					

CUADRO 2.C

CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA TEXTIL			
Tasa Promedio Anual *			
1970-1980			
CONCEPTO	1970-77	1970-80	1978-80
PIB Total	6.6	7.2	8.4
PIB Manufacturero	7.8	8.2	8.2
PIB Textil	0.5	2.2	6.7
*Millones de pesos de 1970			
Fuente :Op.cit.			

Si se observa en el cuadro 3.C, el desarrollo general de la industria textil de esta década, se pueden percibir algunos rasgos en términos generales de su desenvolvimiento durante este periodo, mismos que revelan de paso los indicadores y aspectos importantes de su dinámica afectando a la pequeña y mediana empresa.

CUADRO 3.C

EVOLUCIÓN GENERAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL (%) 1970-1980 TCPA*			
Concepto	1970-77	1978-80	1970-80
No. Empresas	-1,6	6,8	0,9
Producción (miles de ton)	6,5	4,2	6,2
Capital Invertido (millones de pesos constantes)	-1	-15,2	-0,6
Personal Ocupado (miles)	-3,4	5	-1,3
Maquinaria instalada			
Husos (miles de U.)	1,5	6,2	2,3
Telares (Unidades)	0,8	3,2	1,3
*Tasa de Crecimiento Promedio Anual			
Fuente: Op.cit.			

Durante este periodo se dan dos fases diferenciadas. En la primera se verifica una "racionalización" de la industria ya que aumenta fuertemente la producción, con una disminución del ritmo de crecimiento de empresas y personal ocupado .

En cambio en el periodo 1978-80 sucede lo contrario: se da un mayor número de crecimiento del número de las empresas y del personal ocupado, con un efecto menor en la producción, (cuyo ritmo decrece en comparación a la primera mitad de la década).

Estas diferencias de comportamiento se explican por el efecto de la petrolización de la economía que alentó un crecimiento general de la industria con menores estándares de eficiencia. Esta situación explica el mayúsculo decrecimiento de la inversión en la segunda fase (en tanto que en la primera se mantiene estable). Es notable el hecho de que el aumento de la maquinaria instalada conlleve un decrecimiento de la Inversión aunque podría deberse al reciclamiento de equipo viejo que cambió de manos, y su uso se justifica temporalmente en las condiciones del boom petrolero.

El cuadro 4.C permite apreciar la estructura interna de la industria textil . Vemos que a mediados de la década las fibras químicas han desplazado al algodón y no obstante que el número de empresas en el sector algodonero es mayor, la mayor parte del personal ocupado, activos y producción pertenecen al químico.*

CUADRO 4.C

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA TEXTIL 1970-1975 (%)				
<i>Resumen por tipo de fibras y producto</i>	<i>No. de empresas</i>		<i>Personal ocupado</i>	
	<i>1970</i>	<i>1975</i>	<i>1970</i>	<i>1975</i>
Algodón y lana	36	26,6	48,4	23,6
Fibras químicas y mezclas	16,5	22,3	21,3	45,7
Artículos de punto	24,2	27,4	14,2	14
Artículos con fibras duras	19,8	18,3	12	12,5
Otros productos textiles	3,4	4,2	4,1	4,1
<i>Resumen por tipo de fibras y producto</i>	<i>Activo</i>		<i>Producción</i>	
	<i>1970</i>	<i>1975</i>	<i>1970</i>	<i>1975</i>
Algodón y lana	55,5	25	48,6	23,7
Fibras químicas y mezclas	24,7	54	28,1	52,1
Artículos de punto	9,1	9,3	13,3	11,1
Artículos con fibras duras	5,5	7,6	4,7	6,5
Otros productos textiles	5,1	3,2	5,2	6,4

Fuente: Elaborado con base en los Censos Industriales de 1971 y 1976 que contienen datos de 1970 a 1975. Secretaría de Industria y Comercio. IX y X Censos Industriales

Ese cambio de estructura se refleja en el comercio exterior, aunque de aún insuficiente. La supremacía de las fibras químicas tomaría algunos años más para extenderse al terreno de las exportaciones. Las importaciones de las fibras celulósicas crece a tasas aceleradas y sobrepasan ampliamente a las de algodón.

CUADRO 5.C

IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES TONELADAS						
Año	Fibras naturales		Fibras artificiales		Otros	Total
	Algodon	Lana	Celulosicas	No.celulos.	Productos	
1970	3,204	495	4,726	247	4,976	13,648
1971	2,852	430	5,645	579	4,295	13,801
1972	2,504	445	7,954	961	4,907	16,771
1973	1,925	273	10,941	767	6,196	20,102
1974	1,668	168	10,889	1,959	11,070	25,754

Fuente: Valladares Heréndira. "El consumo de textiles 1974" pag 41. Tabulaciones del Comercio exterior de los Estados Unidos de México. Dirección General de Estadísticas SIC.

En cuanto a las exportaciones se aprecia que el efecto es el contrario, ya que para 1974 los productos exportados derivados del algodón llegan a 42 378 toneladas, mientras que la de fibras artificiales es solamente de 6 889. (Ver cuadro 6C). Aunque México fue un productor importante de algodón a nivel mundial los problemas agrícolas que comienzan a aparecer en los años sesenta minan este potencial productor. El perjuicio lo recibe la industria textil de fibras naturales mientras que la riqueza petrolera genera abundancia de petroquímicos que enriquecen al sector que trabaja en fibras artificiales.

CUADRO 6.C

EXPORTACION DE PRODUCTOS TEXTILES				
TONELADAS				
Año	Algodón	Lana	Fibr. Artíf.	Total
1970	9248	197	1831	11276
1971	12430	240	2146	14816
1972	19463	289	3838	23590
1973	38686		7141	46355
1974	42372	403	6889	49670

Fuente:Op. cit. pag 42

A partir de 1975, se observa un crecimiento positivo y aún acelerado de las exportaciones textiles de México, pero el saldo final fue deficitario, lo que refleja los problemas estructurales que arrastró esta industria, sobre todo la decadencia del sector algodonero.

¿Qué ha sucedido en estos años con la pequeña empresa textil? (entendiéndose por textil toda la actividad desde el hilo hasta las prendas de vestir). La respuesta se encuentra en el cuadro 7.C. En dicho cuadro se aprecia la estructura del valor agregado manufacturero en bienes no duraderos para 1975. La pequeña y mediana empresa experimenta un proceso de desplazamiento del sector textil de hilatura y tejidos (en donde se registra el menor porcentaje de valor

agregado por pequeñas y medianas empresas de toda la manufactura de bienes no duraderos). En el cuadro tiende a concentrarse en el de prendas de vestir, donde casi la mitad del valor agregado procede de pequeñas empresas.

CUADRO 7.C

INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL VALOR AGREGADO POR ESTABLECIMIENTOS DE PROPIEDAD PRIVADA, SEGUN SU TAMAÑO Y RAMA DE ACTIVIDAD. 1975 (Porcentajes)			
INDUSTRIA	ESTABLECIMIENTOS PRIVADOS		
	Artesanal	IMP	Grande
<i>Bienes de Cons. Per.</i>	6,5	26,5	28,7
Alimentaria	13,7	28,3	21,5
Bebidas	0,5	8	47,9
Tabaco	0,1	3,8	94,3
Textil	1,2	24,5	23,8
Prendas de Vestir	9,1	49,4	11,9
Calzado y Cuero	4,2	32,6	23,4
Madera y Corcho	4,9	2837	18
Muebles	10,5	55	5,7
Editorial	7,6	43,5	16,4
Diversas	4,3	38	16,8

Fuente: SPP. Análisis del X Censo Industrial. 1975.

Esta situación es fácil de explicar, ya que en la rama de prendas de vestir no existen economías de escala, caso que no sucede en la hilatura y tejido en donde la nueva maquinaria es cada vez más compleja y de mayor tamaño.

El hecho de que la pequeña empresa se concentre en el sector de prendas de vestir es un fenómeno que se sostiene en los años siguientes, a pesar de la crisis que afecta a estas empresas durante los años ochenta.

CUADRO 8.C

PARTICIPACION DE LA PyME. EN LOS ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEO 1970-1975						
Rango	No. de establecim.		Trabajadores		Producción	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975
Total	95,70	93,60	63,20	51,60	54,00	43,00
<i>Pequeña</i> <i>0-1500 (m.p.)</i>	80,10	74,50	25,10	18,00	13,00	9,00
<i>Mediana</i> <i>1500-2000 (m.p.)</i>	15,60	19,10	38,10	33,60	41,00	34,00
Fuente: Elaborado con base en datos de lo Censos Industriales 1979-1976						

Finalmente en el cuadro 8.C observamos la participación de los pequeños y medianos establecimientos textiles y su contribución a la creación de empleo. Obviamente la mayor parte de los establecimientos son de pequeño tamaño, aunque hay una tendencia a que aumente la participación de las grandes. En el número de trabajadores la situación es menos favorable a las de menor tamaño y la tendencia tampoco le favorece.

CAPITULO III

"LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL Y DE CONFECCIONES EN EL CONTEXTO ECONÓMICO ACTUAL"

(1982 - 1993)

A. PANORAMA GENERAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL Y DE CONFECCIONES EL PERIODO.

El objetivo de este último capítulo es el de analizar las condiciones actuales que guarda la pequeña y mediana empresa textil y de confecciones en la década de los ochenta, haciendo hincapié en los efectos causados por la crisis de 1982 y 1986. Además se aborda el proceso de apertura comercial iniciado en 1985 hasta la aprobación del Tratado de Libre Comercio en 1993.

Lo anterior sirve de marco para considerar las particularidades específicas de la pequeña y mediana empresa textil y de confecciones ante un escenario complicado y cambiante, que sienta las bases para una modernización emergente de la planta productiva en todos sus ámbitos.

Cabe mencionar que al llevar a cabo esta investigación se encontraron dificultades causadas por los deficientes y escasos registros estadísticos y de información de esta industria, que como ya sabemos, se caracteriza por una gran fragmentación de sus procesos en las diferentes sub-divisiones, principalmente en la que se refiere a la sub-rama del vestido. Los datos reportados por fuentes oficiales y por las cámaras industriales respectivas dan a entender la complicada situación productiva y comercial de la industria textil, aún antes de que la liberación comercial enfrentara a esta rama a una fuerte e intensa competencia externa.

Por lo antes dicho, sabemos que en esta última década la industria textil y de confecciones en México ha vivido dos grandes fases críticas para su tradicional estilo de crecimiento. La primera tuvo que ver con la dramática contracción de la actividad económica nacional en 1982-1983, provocando una fuerte influencia en la capacidad productiva de la industria textil y de confecciones por el comportamiento cíclico de la demanda interna. La segunda fase se ha dado con la apertura comercial a partir de 1985, la cual ha representado una progresiva rebaja de los aranceles para todas las sub-ramas que la constituyen.¹ Las dificultades que le ha implicado a la industria derivan no solo del cambio de la política comercial sino también de la esencia misma de la crisis.

¹ Montoya, Marzo 1993. pág 6.

CUADRO 1.A

PIB MANUFACTURERO Y PIB TEXTIL (TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL)			
Período	PIB Manufac turero	PIB Industria Textil	PIB Prendas de vestir
<i>1960-70</i>	7.8	6.7	11.6
<i>1970-80</i>	6.25	4.7	4.2
<i>1980-90</i>	1.9	-0.6	-0.2

Fuente: INEGI 1990 y Macro Asesoría Económica S. C.

El ritmo de crecimiento de la industria textil ha tendido a situarse cada vez más por debajo de lo observado para la industria manufacturera en su conjunto, según se compara con otras décadas y se constata con datos del cuadro 1.A.

Lo mismo que ha sucedido al producto manufacturero en la década de los 80's le pasó a la Industria Textil, solamente que a un nivel más grave.

En 1982 la industria textil representaba el 3% del PNB, 9% de la producción industrial total y cerca del 12% del total de la fuerza de trabajo. Además los textiles y las confecciones en su conjunto significaban el 4% de las exportaciones de bienes manufacturados de México en 1983.

Durante todo este periodo la industria textil experimentó un incremento en el precio de las materias primas y consecuentemente presentó un decremento en el suministro de las mismas; aumento de salarios; restricciones de crédito y problemas de endeudamiento por la compra de bienes de capital efectuados antes de la devaluación del peso en 1982. El crédito otorgado a las empresas fué reducido de 60 o 90 días a 30 días con una sanción del 7% por mes.

El número de establecimientos textiles declinó de 2,495 en 1981 a 2,150 en 1983, el número de personas empleadas por estos establecimientos disminuyó de 180,000 a 170,000 respectivamente.

La industria de la confección permaneció relativamente estable según estudio de la USA International Trade Commission que estimó un total de 10,500 establecimientos, empleando aproximadamente a 550,000 trabajadores, donde un número considerable de estos se localiza a lo largo de la frontera entre México y los E.U.²

La industria textil en su conjunto reportado una mayor concentración de la producción a través de los años donde las empresas de mayor tamaño (que representaban el 5% del total) proveían el 43% del valor total de la producción. Sin embargo el resto de las empresas son pequeñas y medianas, éstas representan el 60% del total aportando únicamente el 4% del valor total de la producción textil.³

² Textile Month Journal Mayo 1986, pag 30

³ Op. Cit., pág. 31

La industria de la confección esta conformada también por pequeñas y medianas empresas y sólo algunas grandes son las que utilizan métodos de producción moderna. En esta industria el 96% del total de la producción se concentra en el 20% de todos los establecimientos de la confección, el resto como en la industria textil esta constituido por empresas pequeñas principalmente.

La producción de confecciones para 1982 era aproximadamente de \$3.0 billones de dls. y para 1983 representaba \$2.5 billones, a pesar de que en este último año la industria textil y de confecciones operaba solamente al 70% de su capacidad.⁴

La actividad de la industria textil y de confecciones en conjunto puede ser medida si se considera el consumo de fibras, que presenta una disminución en 1982 de 384,505 toneladas a 357,620 toneladas para 1983, pero en 1984 presenta un incremento a 372,576 toneladas, como se aprecia en el siguiente cuadro:

⁴ Op. Cit., pág. 32.

CUADRO 2.A

CONSUMO NACIONAL DE FIBRAS BLANDAS 1982-1992 (TONELADAS)								
Años	Algodon	%	Lana	%	Fibras Quim.	%	Consumo Tot.	%
1982	132,890	34.56	6,658	1.73	244,957	63.71	384,505	100
1983	116,610	32.61	4,699	1.31	236,311	66.08	357,620	100
1984	130,470	35.02	6,366	1.71	235,740	63.27	372,576	100
1985	143,000	32.74	9,162	2.4	284,634	65.16	436,796	100
1986	132,660	34.49	6,919	1.8	245,049	63.71	384,628	100
1987	149,600	34.38	6,085	1.4	279,418	64.22	435,103	100
1988	169,400	37	5,902	1.29	282,505	61.71	457,807	100
1989	163,900	35.57	4,816	1.04	293,404	63.49	462,120	100
1990	169,840	36.81	5,110	1.1	287,760	62.19	462,710	100
1991*	166,980	32.97	6,502	1.28	334,500	65.85	507,982	100
1992**	66,880	17.94	4,736	1.26	303,369	80.9	374,985	100

NOTA: Las cifras de consumo corresponden al ciclo algodonero (1o de julio-30 de junio) y se han tomado como el año calendario.
* Cifras preliminares
** Estimado enero-octubre
Fuente: Memorias Estadísticas CANAMTEX 1993

El total de exportaciones textiles incluyendo fibras y confecciones declinó de \$614.4 m.d.d. en 1980 a \$384.2 mdd en 1983, pero cabe señalar que existió un pequeño incremento en 1983 en comparación con el nivel de exportaciones de 1982. Esta recuperación de exportaciones textiles y de confecciones dependían de la estabilidad de la economía mexicana y de la fuerza del mercado de los E.U. Como

la economía empezaba a recuperarse gradualmente en 1983, lo mismo sucedió con la industria textil y de confecciones.⁵

La recuperación en los dos sectores continuó también para 1984, las exportaciones presentan un pequeño incremento en 1983 y una tendencia similar para 1984, las importaciones estadounidenses cubiertas bajo el Acuerdo Multi Fibras⁶ se incrementaron en un 46% en 1984 sobre el nivel del año anterior. En cuanto al personal ocupado la industria textil y de confección ocupaban en 1982 a cerca del 11.6% de todas las personas empleadas en el sector manufacturero, donde sólo el 1.5% de las empresas poseían el 50% del total de los activos fijos, concentradas por lo regular alrededor de México D.F. y una porción larga de las restantes en Guadalajara o en algunos centros urbanos de la frontera norte.

La distribución del personal ocupado para el período 1982-1984 en esta industria por escala productiva se puede apreciar en el cuadro 3.A, donde la pequeña empresa cuenta con mayor personal en el sub-sector de prendas de vestir en relación con la mediana, esta última presenta una distribución más equitativa entre la rama textil y de prendas de vestir.

⁵ Textile Outlook International, Sept. 1988, pág. 10

⁶ El Acuerdo Multifibras (AMF) fue creado por el gobierno de los Estados Unidos para proteger a sus empresarios textiles y al mercado interno. En él se establecen niveles máximos (cuotas) a las exportaciones de los principales países productores de textiles que venden a E. U. entre ellos México.

CUADRO 3.A

PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES PERSONAL OCUPADO Y NO. DE ESTABLECIMIENTOS (1982-1985)								
	Pers.Ocupado		No.Establec.		Pers.Ocupado		No.Establec.	
	1982	%	1982	%	1983	%	1983	%
<i>Pequeña</i> Textil	32.648	21	801	27	32.800	20	783	27
Prendas de Vestir	61.435	3.097	1678	85	62.713	3.159	1682	85
<i>Mediana</i> Textil	31.882	102	209	27	31.953	98	206	26
Prendas de Vestir	32.367	47	229	13	33.098	47	227	12
TOTAL	158.332	100	2917		160.564		2898	
	Pers. Ocupado 1984		No.Establec. 1984		Pers. Ocupado 1985		No.Establec. 1985	
<i>Pequeña</i>	31.308	19	780	26	32.761	19	807	26
	69.228	41	1813	60	70.533	40	1871	59
<i>Mediana</i>	33.395	20	215	7	34.643	20	221	7
	35.016	21	234	8	37.307	21	246	8
	168.947	100	3042	100	175.244	100	3145	100
Fuente: SECOFI-INEGI								

En cuanto a los datos correspondientes a personal ocupado se observa para 1985 un incremento hasta llegar a 175,244 personas ocupadas, variación negativa de 32.8% respecto a los datos de 1980. Con lo anterior se deduce que la pequeña y mediana empresa textil es la que presenta un mayor impacto de esta tendencia por el total representativo de sus establecimientos y de su personal.

En el siguiente cuadro puede observarse también el comportamiento del valor agregado durante los años de 1985 y 1988, en donde se percibe un grave decremento de los activos en ambos tipos de industria, y un ligero aumento porcentual del valor agregado (de 0.9% a 1.2% para la pequeña industria y de 1.1% a 1.2% en la mediana).

CUADRO 4.A

VALOR AGREGADO INDUSTRIA TEXTIL (Millones de pesos)						
PEQUEÑA INDUSTRIA						
AÑO	ACTIVOS	FBKF	PRODUC. BRUTA	VALOR GREGADO	VA/PO	VA/EST
1985	244,806	16,554	273,190	106,392	2	73
1988	1,696	121	3,595	1,107	4	156
MEDIANA INDUSTRIA						
1985	252,288	13,998	363,116	126,965	3	5.3.1
1988	2,066	92	3,330	1,164	5	784

Fuente: INE-GI. Censos Industriales 1986 y 1989.

Para los años de 1984-1985 se estimaba un aumento de la inversión en maquinaria para ambas industrias, la textil y de confecciones, especialmente para aquellas empresas que competían en mercados de exportación, anticipándose a la inminente apertura comercial del sector, aunque este proceso fuera un tanto lento.

De acuerdo a los datos del censo correspondiente a 1985 se observa una aparente y sensible baja en el número de establecimientos de la cadena textil (en comparación con los datos del censo de 1976 que representaban 16,507 unidades) registrándose con una cantidad de 15,753. Estos datos son aproximados pues son conocidos los problemas de confiabilidad de este censo económico en particular.

Para 1985 los datos estimados pueden ser inclusive menores dados los graves problemas que enfrentó la rama en años anteriores, por lo que se presenta el siguiente cuadro estadístico con datos publicados por la SECOFI-INEGI para esos mismos años.

Esto se confirma con la encuesta realizada por NAFINSA-INEGI a la industria Mediana y Pequeña elaborada también en 1985.⁷ Los resultados muestran que las pequeñas y medianas empresas de la confección constituían el 28% del total encuestado (con una alta representatividad respecto al total de la rama), la distribución para la industria textil excluyendo la rama de la confección es muy

⁷ Encuesta sobre la Pequeña y Mediana Empresa, NAFINSA-INEGI, 1985

similar, aunque hay que destacar que la representatividad de las mediana empresa casi duplica a las del mismo tamaño en la confección.

Para estos años la pequeña y mediana empresa textil y de confecciones sufrió un violento proceso de reestructuración ya que para 1986 las autoridades gubernamentales deciden la entrada de México al GATT. Esto sorprendió a muchos de los productores textiles, que no contaban con la capacidad productiva para competir en el mercado internacional, provocando en primera instancia un descontrol causado por la tendencia proteccionista de décadas anteriores, donde los textileros del país satisfacían en su totalidad la demanda interna y no tenían que compartir su mercado con la competencia.

El ajuste exigía la modernización, mejorando la planta productiva, sin embargo este fenómeno resultó en una disminución de la planta textil. La parte positiva es que hubo un impulsó al mejoramiento de los niveles de producción y calidad de algunas empresas, por lo regular medianas y grandes, ya que para las pequeñas era muy costoso modernizar su planta.

Para 1987 con la apertura comercial la industria textil mostraba un gran rezago tecnológico. A finales del año el gobierno mexicano aplicó un programa de estabilización económica y como resultado de la propia apertura los precios al consumidor se rezagaron más que los precios al productor, originando una mayor descapitalización de esta industria, resumiendose los problemas en los siguientes: rezago tecnológico, proteccionismo americano, apertura comercial y rezago en

precios. La conjunción de estos desembocó en bajos niveles de producción, baja productividad de las empresas, caída de las exportaciones, aumento de las importaciones y reducción de la capacidad instalada.⁸ Todo este escenario se comprendía en una economía mexicana con estancamiento de la producción y grave caída de la inversión provocado, en su mayor parte por el colapso de los precios del petróleo, aunado a otra devaluación de nuestra moneda. Este efecto combinando de las dos crisis de los ochentas se vio reflejado en el alto costo de competitividad durante la década para la industria textil.

Ante estas circunstancias los empresarios textiles consideraron llevar a cabo la propuesta de diversos organismos internacionales (ONUDI, Banco Mundial y el Boston Consulting Group), para reestructurar a la industria textil y de confecciones, para lo cual se elaboró un proyecto modernizador con la participación del gobierno mexicano.

El proyecto consta en primer lugar de un diagnóstico de la industria textil para cada una de sus divisiones, seguido de sugerencias para mejorar la competitividad de productos mexicanos a nivel internacional, aumento de la capacidad instalada, mayor aprovechamiento de bienes de capital y aumento de la productividad entre otras. En términos generales esta propuesta comprende tres tipos de acciones:

⁸ Bancomer 1992, pág. 24

1) Las acciones que las empresas o el sector privado tomen por sí mismas (inversiones en activos fijos, mejoramiento de la calidad diseño y apego a la moda de sus productos, para así acceder a mercados internacionales).

2) Las que se tomen a nivel de la industria a través de instituciones ya existentes o de nueva creación (a partir de la puesta en marcha del proyecto)

3) Modificaciones a políticas gubernamentales que inciden directamente en el sector (Comercio Exterior, cuestiones laborales, de capacitación y de fomento a la inversión).

Este estudio sirvió para poner de manifiesto la situación que vivía la industria textil y con base en él, se tomaron medidas posteriores con el objetivo de apoyar al proceso de modernización de esta rama ante la inminente apertura comercial.

Por otra parte el gobierno, a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) elaboró el Programa para promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección. Este Programa se basó en el diagnóstico y sugerencias emitidas por el Boston Consulting Group(explicado anteriormente) con la participación coordinada del gobierno y empresarios del ramo. Sus líneas de acción están dirigidas en cuatro grandes áreas: Comercio Exterior, tecnología, organización industrial y financiamiento.

En enero de 1988 el nuevo gobierno implanta el Pacto de Solidaridad para controlar los precios. Como parte del Pacto, el tipo de cambio y la inflación se congelaron. La clave para la continuidad de la competitividad de la industria textil

y de confección dependería de la congruencia de la política cambiaria que fisionara el gobierno. Una política de fuerte sobrevaluación tendría obviamente un impacto negativo en esta industria.

Al final de la década de los ochentas comienzan a percibirse resultados positivos en la búsqueda de mercados exteriores y se inicia una tendencia de crecimiento discreto en la industria textil. Este crecimiento fue provocado por la contracción de la demanda interna, donde al igual que las grandes, la pequeña y mediana empresa requería mejorar sus niveles de competitividad, para con ello aumentar la calidad de sus productos.

Este proceso se vio acompañado de un incremento en la inversión de maquinaria y equipo alcanzando para 1989 un nivel histórico en el monto de recursos destinados a estos bienes.⁹

Por su parte la micro y la gran empresa textil en el periodo 1987-1990 reflejaron un crecimiento acelerado del 49.8% y 61.8% respectivamente frente a la pequeña empresa que observó sólo un crecimiento de 35.1% y la mediana de 32.2%.¹⁰

Como se puede observar en el cuadro 6.A se presenta un rápido incremento en el número de establecimientos de la industria textil por escala productiva hasta 1992.

⁹ Macro Análisis, 3er aniversario, pág 20

¹⁰ Op Cit., pág 21

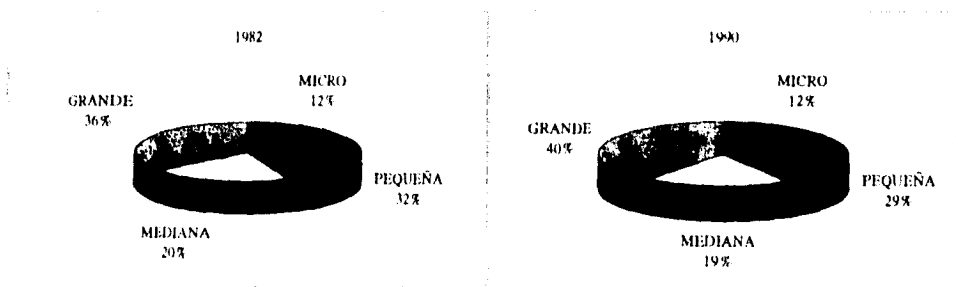
CUADRO 5.A

PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y DE CONFECCIONES NO. DE ESTABLECIMIENTOS (1987-1992)				
Años	Pequeña		Mediana	
	Textil	Prendas de Vestir	Textiles	Prendas de Vestir
1987	813	1943	214	247
1992	N.D.	2486	N.D.	381

Fuente: Dirección General de Industria Mediana y pequeña con información del IMSS

En el renglón de empleo, dentro de la gran empresa textil estos ascienden a 39.7% del total de la división, en tanto que la micro que en establecimientos ocupa el 73.2%, contabilizo sólo el 11.9%; la pequeña empresa el 29.3% y la mediana el 19.1%.

GRAFICA 1.A
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS



Ante el incremento de las importaciones, (ver cuadro 7.A), el ajuste aparentemente lo resienten las pequeñas empresas cuya tasa de defunción es mayor que su tasa de reposición (surgimiento de nuevos establecimientos). El espacio lo ocupa la gran empresa, en tanto que la micro se mantiene estable.

CUADRO 6.A

INDICE DEL VOLUMEN DE IMPORT. TEXTILES (AÑO BASE 1981).		
1989	1990	1989-1990
79.6	29.1	162.8
Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Bancario		

A principios de los años 90, la industria textil contaba con 15,614 establecimientos, en su mayoría empresas de capital nacional, de los cuales el 72.9% son micro empresas donde laboran en promedio 4.5 empleados por cada planta; el 21.2% son pequeñas empresas con un promedio de 38.5 empleados y el restante 5.9% son medianas y grandes empresas con 299 empleados. Es en este grupo de grandes empresas donde tiene su epicentro el proceso de reconversión tecnológica desencadenado por la apertura comercial. El total del personal ocupado de la industria asciende a un poco más de 454,000 trabajadores, equivalente a cerca del 14% del empleo manufacturero. Así mismo la capacidad utilizada por las empresas es cercana al 87%.¹¹

La actividad más intensiva en mano de obra se encuentra en la fabricación de hilados y tejidos de fibras blandas con un promedio de 92 trabajadores por establecimiento y es al mismo tiempo la que mayores ingresos reporta (4,708 mdp de 1988 por unidad). Ambos parámetros son superiores a los que presenta la industria manufacturera: 18 empleados y 1,229 mdp por establecimiento.

La industria textil se caracteriza por su proceso productivo intensivo en capital, a diferencia de la del vestido que requiere mayores cantidades de mano de obra por unidad de capital. Cabría esperar que la industria del vestido sea la que muestre mayor penetración en los mercados internacionales. Por ello, la integración con el resto de la cadena productiva es fundamental para incrementar la

¹¹ Bancomer, 1992 pág 25

competitividad. Esa cadena cuenta con tres grandes eslabones: elaboración de fibras naturales y sintéticas, fabricación de hilados y tejidos y confección.

En cuanto a la industria de la confección se refiere, uno de los problemas centrales es que está muy fragmentada: alrededor del 30% son empresas con menos de 10 empleados y la mayoría son unidades con 10 a 50 trabajadores. La falta de integración no permite aprovechar las escalas de producción y la escasa coordinación horizontal hace rígida la oferta ante los incrementos de la demanda.

La industria textil y de la confección es uno de los sectores productivos con mayor tradición y dinamismo de la economía. En la actualidad contribuye con más del 10% del producto manufacturero y proporciona 850,000 empleos.¹² Es además una de las industrias con mayor potencial frente a los nuevos espacios que pueden abrirse en las negociaciones comerciales, en especial con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, tema que será tratado a continuación.

¹² Comercio exterior. Septiembre 1992, pág. 822.

B.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL Y DE CONFECCION FRENTE AL TLC.

Con la década de los noventa dan inicio en México, cambios significativos en torno a la organización comercial financiera y de inversión con el extranjero. Es así como en 1990, México, Estados Unidos y Canadá dan inicio a una serie de pláticas de concertación para la formación de una área de libre comercio en América del Norte.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá extiende de manera natural el modelo de Desarrollo "hacia afuera", seguido por México. Las reformas estructurales y las políticas de estabilización fincadas en este tipo de política, constituyen el punto de partida indispensable para esperar los beneficios de eficiencia, bienestar y distribución del ingreso, que son postulados como justificación para dar inicio a un acuerdo de esta naturaleza.

Sin embargo, este acuerdo es el resultado de la tendencia de globalización de la economía mundial, entendiéndose como tal al fenómeno que implica que los distintos procesos productivos y comerciales fortalezcan sus vínculos en un escala mundial. La globalización sintetiza complejas transformaciones de la organización con el advenimiento de sistemas de producción novedosos. En otras palabras se habla de la fabrica a nivel mundial.

"En esencia, la globalización constituye una fase avanzada del proceso de industrialización a escala mundial, regido unilateralmente por las naciones" ¹³

En pocas palabras, los cambios en el ámbito internacional implican, por un lado nuevas oportunidades en todo el mundo, y cualquier país que aproveche esta coyuntura podrá tomar ventaja de esta situación, pero por otro lado, existen nuevas amenazas y una enorme cantidad de competencia para cualquier productor nacional. Toda economía, aún la más poderosa, tiene que someterse a un profundo proceso de reestructuración a fin de poderse adaptar al nuevo contexto internacional que enfrenta.

Por tanto, dentro del proceso de globalización aunque por una parte las fuerzas del mercado pueden sobrevivir a todo este cambio estructural, por otra también podrían producirse fracasos dentro del mercado, debido a la incapacidad de adaptación de muchas micro, pequeñas y medianas empresas.

La micro, pequeña y mediana empresa pueden tener un papel de gran importancia en la globalización a través del proceso conocido como subcontratación.¹⁴ La aceptación de este mecanismo por parte del sector industrial ha permitido lograr mayores niveles de especialización en los procesos y productos ofrecidos en las empresas.

¹³ DiMaio, P., 1992 pag. 2

¹⁴ Se entiende como subcontratación la operación mediante la cual una empresa grande (contratista), demandante o empresa principal, solicita bajo determinadas especificaciones a una o varias empresas pequeñas o medianas (sub-contratistas), que elaboren piezas, componentes, etc. necesarias para la elaboración de un producto final.

El proceso de articulación y vinculación entre la pequeña y mediana y las grandes empresas se ha llevado a cabo fundamentalmente a través de dos vías: la subcontratación y el sistema de afiliación subordinada en la que los pequeños subcontratistas cooperan en calidad de socios. Este fenómeno se presenta principalmente en ramas como la automovilística, la electrónica y textil.

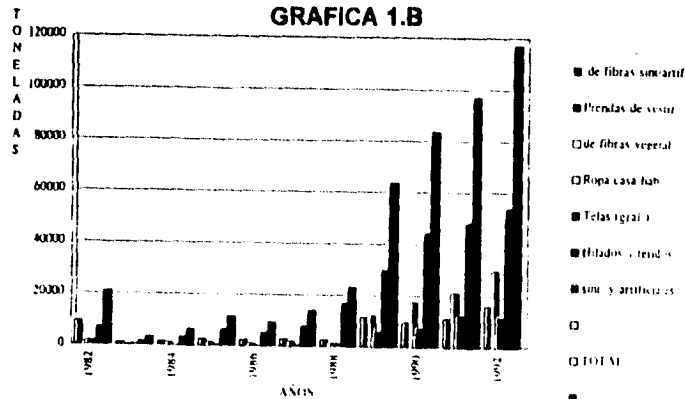
De este hecho se desprende que algunas de las pequeñas y medianas empresas textiles y de confección, que anteriormente producían y diseñaban con libre albedrío han depuesto su papel ante empresas nacionales y extranjeras de mayor tamaño provocando una mayor dependencia. Esta se reflejó mejor en la importación de insumos, ya que con la libre importación de productos textiles la competencia de la industria textil en su conjunto ante productos extranjeros fue cediendo el paso a telas y prendas de origen asiático, principalmente, producidas por los llamados Tigres de Oriente (Taiwán, Corea, Singapur y Hong Kong), quienes ofrecían sus productos a precios reducidos pero con una calidad inferior a los nacionales.

La Balanza Comercial de productos textiles comenzó a presentar resultados deficitarios, señalando como dato importante en 1988 que las importaciones de prendas de vestir aumentaron 193% y las de telas de todas las clases en 268%.¹⁵

¹⁵ Datos proporcionados por el Banco de México para este período.

CUADRO 1.B

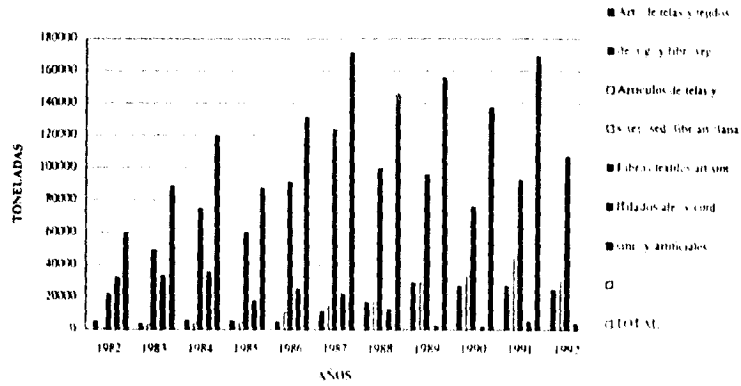
IMPORTACION DE MERCANCIAS TEXTILES Y ARTICULOS DE VESTIR (KG)											
Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
<i>Prendas de vestir de fibras sint/artif</i>	9489	1027	1606	2,778	2,526	2,991	2,750	11,604	9,704	11,489	16,225
<i>Prendas de vestir de fibras vegetal.</i>	1096	358	1227	1,412	989	1,882	1,509	12,324	17,526	21,154	29,681
<i>Ropa casa hab.</i>	1557	45	147	399	416	496	770	4,104	4,886	3,835	5,655
<i>Telas (gral.)</i>	1712	341	244	597	207	618	1,271	5,936	7,460	12,409	11,498
<i>Hilados y tejidos sint. y artificiales</i>	7232	1645	3513	6,377	5,294	8,095	16,908	29,697	44,133	48,277	54,022
TOTAL:	21,086	3,416	6,737	11,563	9,432	14,082	23,208	63,665	83,709	97,164	117,081



EXPORTACION DE MERCANCIAS TEXTILES Y ARTICULOS DE VESTIR (KG.)											
Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
<i>Art. de tela y tejidos de alg. y fibr. s</i>	5,361	3,437	5,417	5,248	4,520	11,381	16,705	28,891	26,794	26,993	24,800
<i>Articulos de tela y tej. sint. fibr. a</i>	743	2,728	3,784	4,508	10,717	14,524	16,994	28,866	32,802	44,049	30,765
<i>Fibras textiles a</i>	21,875	49,264	74,717	59,644	90,803	123,263	99,396	95,774	75,704	92,558	107,034
<i>Hilados alg. y sint</i>	32,016	33,126	35,488	17,225	24,863	21,864	12,111	2,141	1,999	5,115	4,150
TOTAL:	99,995	88,555	119,406	87,125	130,903	171,032	145,406	155,672	137,299	168,715	166,749

GRAFICA 2.B

EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS TEXTILES



CUADRO 3.B

BALANZA COMERCIAL TEXTIL (INCLUYENDO CONFEC)					
Millones de dólares					
1981	1982	1983	1984	1985	1986
-206	-96	181	246	113	169
1987	1988	1989	1990	1991	1992
319	35	-301	-601	-839	-1210

Fuente: Chujó y Oros, "La industria mexicana en el mercado mundial" ECE, 1994, págs. 112-113

Así mismo, y como puede observar en los siguientes cuadros, las importaciones se han ido incrementando considerablemente en todos los diferentes tipos de productos de la industria textil.

Como se aprecia, a partir de 1989 se produce un déficit considerable que crece a pasos acelerados. Ello implica un retroceso frente a la competencia externa, donde el sector más débil es el de la confección.

El monto del déficit comercial puede tomarse como el indicador del grado de éxito del proceso de reconversión en la industria textil y del sector de la pequeña empresa en particular. El hecho de que el déficit se haya incrementado a partir de la mayor subvaluación del tipo de cambio sugiere que en el futuro un tipo de cambio competitivo favorecerá a esta rama y en particular a la pequeña empresa.

Esta situación se ha presentado muy a pesar de que la industria textil ha operado ante la apertura comercial de la misma manera como lo han hecho otras ramas a nivel general, apegándose a los siguientes pasos:

- "1) Sustitución de permisos de importaciones de aranceles
- 2) Disminución de las tasas arancelarias y de su dispersión.
- 3) Eliminación de precios oficiales.

La política de apertura comercial buscaba contrarrestar el efecto de encarecimiento que significaba la tendencia a mantener subvaluado el tipo de cambio (1987) sobre las importaciones textiles y de prendas de vestir importadas."¹⁶

¹⁶ Montoya, Marzo 1993, pág. 48

La apertura comercial contempla aspectos positivos como negativos, y dentro de los negativos sobresale la competencia desleal, (comercialización de prendas pasadas de moda, prendas de baja calidad, defectuosas e inclusive usadas, así como precios dumping)¹⁷, la acelerada apertura de fronteras sin considerar medidas de política interna que favorezcan al mercado nacional sin retomar otros aspectos de política económica que hagan que no solamente se apoye el crecimiento en la apertura comercial. Dentro de los aspectos positivos de la apertura se encuentran la facilidad de importar materias primas y algunas de las fibras que no se producen en el país o aquellos petroquímicos que si existen en el país, pero cuyos precios son más altos que los de los importados. Además existe mayor facilidad para importar maquinaria y equipo, necesario para favorecer la modernización y la productividad.

Para la micro, pequeña y mediana empresa de confecciones el golpe ha sido más fuerte. En su mayoría los pequeños talleres de maquila dependían de un intermediario que les daba trabajo, el que a partir de la reducción de precios de las prendas ya no contaba con un margen de utilidad. El problema se agrava para ese industrial que es el mayor generador de empleo en el país, debido a que conoce las técnicas de producción, pero desconce las de comercialización e inclusive carece de una estructura comercializadora.

¹⁷ Este fenómeno se observa cuando los productores de un país cuentan con apoyos, para la producción (subsidios, estímulos fiscales, etc.), lo que disminuye sus costos. Al vender su mercancía en otro país ya que cuentan con una ventaja comparativa pudiendo vender su mercancía por debajo de los costos de producción del país importador.

Además estas plantas junto con las textiles se enfrentan a limitaciones de capital y tecnología, no tienen acceso a crédito por considerarse de alto riesgo, y para complicar aun más la situación los consumidores nacionales prefieren productos de importación, dañando severamente a la industria textil y de confecciones nacional.

En este sentido es que se aplica el ya mencionado programa para promover la competitividad e internacionalización de manera coordinada entre industriales, SECOFI, SHCP y BANCOMEXT para, a través de este programa permitir a las pequeñas y medianas empresas del ramo competir y enfrentar de mejor manera la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio.

Cabe mencionar que el TLC se vislumbraba como un proceso necesario (si se quería formar parte del nuevo orden mundial), ya que México necesitaba fincar nuevamente sus bases comerciales en otro tipo de relaciones con el mundo a fin de transformar su industria y elevar el nivel de vida de la población.

Los puntos acordados en materia textil para el TLC con Estados Unidos y Canadá se definieron de la siguiente forma:

- 1) Eliminación de las cuotas a través del Acuerdo Multi Fibras.
- 2) Establecer normas de origen que permiten la complementariedad en la zona.

- 3) Evitar la competencia desleal de países ajenos a la zona y al mismo tiempo aprovechar las manufacturas de terceros países.
- 4) Aplicar periodos de desgravación largos para que la industria pueda ajustarse y modernizarse.
- 5) Que no haya excepción para ningún tipo de prendas.¹⁶

En términos generales las reglas de origen son un conjunto de procedimientos con los cuales se determina si un producto puede beneficiarse de las ventajas del T.L.C. ya sea a partir del origen de las materias primas con las cuales se elabora o de productos ya acabados que formen parte del mismo.

Uno de los objetivos de las reglas de origen es el de evitar que un producto que es fabricado en otras partes del mundo sea comercializado en las regiones firmantes del T.L.C. Evidentemente esta situación favorece a México en materia textil principalmente, frente a los países asiáticos, quienes introducen al país productos textiles a bajos precios compitiendo de manera desleal con los nacionales en muchas de las ocasiones.

En este contexto Estados Unidos desgravó automáticamente todos aquellos productos que cumplan con las reglas de origen equivalentes al 7%. Para el resto de las mercancías la desgravación se estableció en un plazo de cinco años para el 90% de los diversos productos textiles y 3% de los productos tendrán apertura

¹⁶ CANAINTEX Carpeta de Información Estadística, 1992

hasta en diez años. México por su parte desgravará menos del 20 % de sus importaciones provenientes de ese país y Canadá eliminará de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones. México suprimirá únicamente el 4.7% de sus compras textiles a dicho país, a partir de la entrada en vigor del TLC.

En conjunto, el TLC permitirá la complementación productiva trilateral, así como el aprovechamiento de los nichos de mercado, obligará a la especialización de la industria apoyada en alianzas con las empresas de países del norte, puesto que cerca del 60% del comercio exterior textil de México se realiza con E.U. En ese país los promedios arancelarios alcanzan un 19.4% en prendas de vestir, un 10% en fibras blandas y tan sólo 0.1% en fibras duras y 3.9% en otros textiles. Es decir la protección es mayor en aquellos productos en los cuales México es más competitivo.¹⁹

Cabe señalar que desde el punto de vista de la pequeña y mediana empresa textil y de confecciones el panorama se precisa complicado, principalmente para aquellas de tipo familiar y con bajos esquemas productivos, ya que la competencia textil estadounidense aún sigue siendo importante. En cambio, México cuenta con la ventaja del costo de su mano de obra y la disponibilidad de algunas materias primas en suficiencia, pero además tiende a especializarse en ciertas ramas que utilizan fibras químicas.

¹⁹ Bancorner, 1992. pág. 32

A pesar de que TLC ubica a la industria textil mexicana como una de las grandes beneficiadas, nos atrevemos a afirmar que esto no implica necesariamente que esto sea aplicado a la pequeña y mediana empresa textil y de confecciones, lo que si afirmamos es que estas deberán de fusionarse y con ello aumentar sus niveles de productividad. El TLC eliminará cuotas y permitira el libre acceso a los productores textiles que cumplen con regla de origen, pero también eliminara en su proceso de ajuste a un gran número de establecimientos de la industria en estudio, aumentando el desempleo y deteriorando la economía nacional.

C.- PROCESOS DE MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL Y DE CONFECCIÓN.

Uno de los retos mas significativos para el desarrollo de la industria textil y de confecciones es la adquisición de tecnología, misma que en el transcurso de los años ha ido adquiriendo una importancia sin precedentes. Los cambios tecnológicos han ido acompañados de aumentos en la capacidad de producción de la industria en general y en especial de la industria textil y de confección. Estos cambios se deben a las tendencias de reestructuración que han verificado parcialmente las fases de la cadena textil que se beneficiaron con la consolidación del país como importante productor de hidrocarburos, en la producción de fibras artificiales y sintéticas.

Esta reestructuración no era la misma en todos los sectores de la economía mexicana, ya que la inestabilidad financiera de las últimas décadas, aunada a la consecuente caída de los precios del petróleo, causó una gran inestabilidad en el mercado. Esto afectó principalmente a la pequeña y mediana empresa textil y de confecciones ya que dentro de su estructura productiva opera con maquinaria poco moderna contando con pocas posibilidades de adquirir nueva, lo que frenaba la tendencia en la rama a modernizarse.

Sin embargo las fluctuaciones económicas, la inestabilidad financiera que han caracterizado el desempeño productivo del país en las últimas dos décadas han afectado la inversión y adquisición de nueva tecnología en la rama textil y del vestido, afectando el consumo de fibras por habitante y en consecuencia de prendas de vestir.

La diferenciación tecnológica de la cadena textil se manifiesta claramente cuando se analizan sus diversas fases productivas. Evidentemente ella se acentúa a medida que se diferencian sus propios insumos y productos, de tal suerte que la dotación de capital y la actualidad tecnológica resultan más elevados en la producción de hilados y tejidos con fibras sintéticas y artificiales comparadas con lo que ocurre en los procesos algodonero y lanero. La propia diversificación de los acabados y de los diseños involucran una cadena hacia adelante de esta tendencia y aún ello ocurre en el ramo de la confección a medida que aparecen en el mercado internacional innovaciones tendientes a elevar su eficiencia y la velocidad de adaptación a un ciclo de moda que es más acelerado en los países desarrollados.²⁰

La diferenciación tecnológica y la producción en masa de la industria textil y de confección provocó una automatización de los procesos al incorporar el uso

²⁰ Montoya, Marzo 1993, pág. 21

de la informática y las telecomunicaciones, al reorganizar los procesos comerciales a fin de hacer frente, también a un mercado internacional más competitivo.

Para ejemplificar lo anterior durante la década de los ochenta la modernización de esta industria se dio sólo en algunas grandes empresas vinculadas con la exportación, pero incluso en algunas medianas y pequeñas introdujeron innovaciones en algunas partes del proceso productivo como la introducción de telares automatizados sin lanzaderas, las tejedoras para artículos de punto, husos y rotores con mayor velocidad y acabadoras para el estampado y el planchado. De acuerdo a la distribución de maquinaria importada y a su monto puede afirmarse que la modernización de esta rama industrial no ha sido tan dinámica, respecto de sus requerimientos, aunque no se rezago totalmente, e inclusive siguió algunas de las famosas recomendaciones del estudio del Boston Consulting Group, concentrándose esencialmente en el mejoramiento de la fase del acabado, la readecuación de la planta industrial textil y el mejoramiento de la eficiencia.²¹

La industria de la confección se caracteriza por razgos tecnológicos sencillos y accesibles, comparados con el resto de las fases de la cadena textil, representando la fase más intensiva en mano de obra y con modificaciones que

²¹ Portos, 1992, pág. 110.

empiezan a ser significativas en los últimos años. La producción de prendas de vestir se divide en cuatro fases:

- 1.- Diseño e ingeniería (el diseño en sí de la prenda y su modo de fabricación).
- 2.- Corte (transformación de la materia prima en las partes componentes de cada prenda).
- 3.- Armado (unión o cosido de todas las partes componentes de una prenda).
- 4.- Terminado (dando forma al material cortado y cosido con aplicación de calor, presión y humedad; esta fase incluye control de calidad de empaque).²²

Las aplicaciones de los sistemas por computadora en el diseño y corte, son las áreas en que más han avanzado las nuevas tecnologías de la confección. En el armado se enfrentan todavía dificultades en el manejo de una materia prima -la tela- de característica flexible.

La incorporación de estos sistemas en la etapa de pre-armado pretende reducir costos y ahorrar material aunque desplaza a la mano de obra. En pocas palabras, esto representa un avance en la automatización de la confección, aunque dichos procesos no estén al alcance de todas las pequeñas y medianas empresas.

El grado de modernización de la industria textil mexicana puede apreciarse a través del análisis de los siguientes cuadros:

²² Monloya, Marzo 1993, pág. 28

CUADRO 1.C

MODERNIZACIÓN DE TELARES TEXTILES				
1980-1990				
(UNIDADES)				
CONCEPTO	1980	1985	1988	1990
<i>Total</i>	83,351	46,698	45,161	44,857
Automáticos	67,512	42,319	43,178	N.D.
Mecánicos y manuales	15,839	4,379	1,938	N.D.
<i>Algodón</i>	51,659	18,116	21,539	18,559
Automáticos	40,239	15,928	17,778	N.D.
Mecánicos y manuales	11,420	2,188	781	N.D.
<i>Lana</i>	3,399	920	1,154	1,079
Automáticos	2,396	838	988	N.D.
Mecánicos y manuales	943	82	91	N.D.
<i>Fibras Químicas</i>	28,353	27,662	25,523	22,164
Automáticos	24,877	25,553	24,412	N.D.
Mecánicos y manuales	3,486	2,109	1,111	N.D.

Fuente: CNAINTEX. Memoria estadística 1991

CUADRO 2.C

IMPORTACIÓN POR TIPO DE MAQUINARIA TEXTIL 1980-1989								
CONCEPTO	1980	%	1982	%	1988	%	1989	%
<i>Total *</i>	288,142	100	209,524	100	220,449	100	202,628	100
<i>Telares</i>	50,966	17.7	54,529	26	69,418	31.5	51,478	25.4
<i>Máquinas para género de punto</i>	44,393	15.7	28,985	14	39,123	18	53,118	26.2
<i>Máquinas o aparatos para tintorería y acab.</i>	31,878	11.1	26,380	12.6	24,255	11	40,966	20.2
<i>Máquinas preparación de materiales textiles</i>	12,222	4.2	948	0.5	34,037	15.4	23,260	11.4
<i>Máquinas continuas para hilar</i>	32,283	11.2	18,340	9	17,106	7.7	7,200	3.5
<i>Máquinas para bobinar o devanar</i>	22,826	8	19,194	9.1	23,257	10.7	12,966	6.4
<i>Otras máquinas textiles</i>	78,940	27.4	52,466	25	7,288	3.3	10,252	5.1

*Cifras absolutas en miles de Dólares
Fuente: Elaborado con datos estadísticos de la CANAINTEX Memoria Estadística

En ellos se advierte claramente el impacto de la crisis en el crecimiento del equipo instalado y cuales de los sectores han sido mayormente afectados. Del mismo modo puede observarse que en el sector de fibras químicas se cuenta con un mayor dinamismo en la incorporación de telares automáticos, así como una desincorporación de telares manuales.

En el cuadro 2.C se observa un mayor incremento en la importación de telares sobre cualquier maquinaria. En 1980 se observa la mayor inversión en maquinaria y equipo importado en la década con 288,142 mdd, descendiendo considerablemente para 1982 con 209,524 mdd, y manteniéndose relativamente estable durante los siguientes años ubicándose para 1989 en 202,628 mdd.

Estos niveles de inversión en bienes de capital no son muy representativos, porque si consideramos el total de establecimientos de la industria textil la cantidad invertida resulta mínima, lo que deja entrever una vez más que las empresas con posibilidades de adquirir nueva tecnología eran aquellas que contaban con el capital o con la capacidad de endeudarse, descartando entonces a un número considerable de micros, pequeñas y medianas empresas.

Con base en la información emitida por el Boston Consulting Group, la dotación de maquinaria textil para determinados sectores ha logrado obtener un sitio de nivel competitivo en el mundo; tal es el caso del equipo y tecnología utilizados en la producción de fibras sintéticas y celulósicas; el equipo de hilados y tejidos para el género de punto, cuyo nivel adquirido de tecnología es equiparable al de países desarrollados. Desafortunadamente esta nota se refiere solamente a las grandes empresas.

El sector que se encuentra con mayores desventajas en cuanto a la capacidad para adquirir tecnología es el del teñido y acabado de telas. Las máquinas utilizadas en este proceso son de gran obsolescencia además de presentar problemas en

cuanto al tamaño y calidad de las telas que producen.

Para principios de los noventa la reacción de la industria textil (después de las graves crisis económicas y la del propio sector) fue reanudar la sustitución de equipos, después de casi 10 años de tenerse olvidado este aspecto. La producción inició con el intento de retomar su ritmo de crecimiento, y lo que es más importante, aún ante la falta de mercado interno algunas empresas empezaron programas de exportación de sus productos. Cabe señalar que esta medida fue adoptada por la mediana y gran empresa quedando rezagadas las pequeñas quienes sólo conocen experiencias aisladas en este sentido, por lo que su estrategia apunta hacia formas cooperativas o de asociación que fortalezcan esta iniciativa.²³

Para concluir cabe acotar que los procesos de internacionalización y la globalización de la economía de los noventa ubica a la industria textil y de confección en un contexto de competencia contra la industria de todo el mundo, desde lugares donde el costo de mano de obra es ridículo, hasta los países más desarrollados, cuya tecnología es tan avanzada que el mencionado costo es irrelevante.²⁴

Ante esto, la pequeña y mediana empresa textil y de confecciones de nuestro país requiere desarrollarse a pasos agigantados, utilizando las más modernas técnicas de producción. Esto incluye sofisticados equipos auxiliados por

²³ Reyes/Estrada. Noviembre 1993 pag 68

²⁴ Maauad. Febrero 1995 pag 32-a

computadora, utilizando modelos como producción modular, respuesta dinámica, teoría de restricciones y administración de calidad total.

Ante todo este escenario, consideramos que la mejor manera de conseguir estos objetivos es preparar a los empresarios en todos y cada uno de los rubros, la capacitación es esencial, pero requiere de esfuerzo y dedicación para realizar las adecuaciones necesarias a su empresa, para con ello elevar sus niveles de productividad, calidad y eficiencia.

Desgraciadamente todas aquellas pequeñas y medianas empresas textiles y de confección que no apliquen sus esfuerzos y concentren su atención en la adquisición de tecnología y modernización de su planta en un amplio sentido, no podrán subsistir ante la fuerte competencia en la penetración a nuevos mercados.

CONCLUSIONES

Para concluir este trabajo de investigación se hace obligatoria una reflexión respecto a lo que es el "Programa para la modernización e internacionalización de la industria textil y del vestido", cuya publicación más reciente es la elaborada en 1992, y que forma parte vertebral de las expectativas futuras de la pequeña y mediana empresa, por parte de las instituciones gubernamentales.

En esa breve presentación de las estrategias a seguir para el mejoramiento y modernización de la industria textil, se hace énfasis en la importancia de la difusión de la información para el cumplimiento de las metas propuestas, sin embargo, no todas las empresas tienen conocimiento de la existencia y aplicación de dicho programa en el conjunto de la industria textil, siendo sólo unas cuantas las que han podido contar con apoyos y créditos.

Esto viene a reforzar la hipótesis planteada en la introducción de este trabajo, la cual establece que:

"LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL Y DE CONFECCIÓN PODRÁ DESARROLLARSE Y CRECER A TRAVÉS DE LA APERTURA COMERCIAL, SIEMPRE Y CUANDO CUENTE CON LOS ELEMENTOS NECESARIOS PARA PRODUCIR DE MANERA MAS EFICIENTE Y AUMENTAR SU COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO INTERNACIONAL".

Los elementos necesarios con los que debe de contar una empresa de esta índole se resumen en los siguientes puntos :

Capacitación.- Los empresarios cada vez están más conscientes de que este es un punto que su empresa debe cubrir para lograr enfrentar a los demás competidores nacionales e internacionales. Para ello se han establecido programas de impulso por parte de la Banca de Desarrollo Nacional. En el caso de Pequeña y Mediana Empresa textil, se requiere de aún más empeño por lograr los objetivos que se proponen en el Programa para la Competitividad de la Industria Textil, publicado por SECOFI, ya que en este caso particular de empresas su propietario es independiente, poseedor de talleres artesanales con poco personal y muestran un nivel de capacitación mínima y hasta inexistente, ya que lo aprendido es a través de técnicas heredadas de padres a hijos. Se necesita, luego entonces, poner más atención en cuestiones como el diseño, haciéndolo más creativo y de calidad. Esta cuestión es indispensable para el buen desempeño de una industria de vestidos, y hasta la fecha sigue siendo escasa. El aspecto educativo fabril, dependerá entonces de las escuelas e instituciones tanto públicas como privadas que siguen presentando grandes deficiencias.

Modernización de la planta productiva.- Esto implica, la adquisición de tecnología comúnmente generada en el extranjero, sobre todo para el caso de la industria textil. En este terreno el estímulo para la creación de tecnología propia es muy escaso. Sin embargo, deben crearse centros de estudio y desarrollo científico

auspiciados por el gobierno y la industria de manera coordinada y corresponsable. Esta parte es probablemente una de las más difíciles de sufragar para las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que por lo general no cuentan con una reserva de capital suficiente como para promoverlos.

Promoción de una cultura de exportaciones.- Se requiere hacer a un lado el miedo de realizar este tipo de transacciones. Deben instaurarse controles de calidad para así poder comerciar y competir en el mercado interno y externo. Para la industria textil, existe una evidente falta en el control de calidad en telas, en muchas de las ocasiones, causadas por los rezagos existentes en la fase de acabado, y esto muchas veces, termina arruinando la propia calidad de los diseños y sus intentos de diversificación. Reiteramos por tanto la necesidad de establecer políticas de fomento y capacitación donde se incluya la necesidad de crear escuelas y centros de capacitación e información con mejores objetivos y mayores perspectivas.

Para la Pequeña y Mediana Industria textil esto sería un importante elemento de refuerzo de la propuesta de creación de Centros de Recursos Textiles, ya planteada por el Boston Consulting Group, que conjuntamente con el Programa para la modernización y la internacionalización de la industria textil y del vestido, serían importantes impulsores de la industria textil dentro de este proceso de internacionalización.

Es momento, luego entonces, de poner en práctica un nuevo enfoque de la política industrial, en donde cada uno de sus instrumentos de protección, fomento

y regulación jueguen su papel en el proceso de reestructuración y modernización de la planta productiva, considerando lo siguiente:

a) La política de racionalización de la protección deberá proveer de los niveles óptimos y de la temporalidad adecuada para que la industria mexicana se reestructure, modernice y pueda enfrentar la competencia internacional de manera exitosa.

b) La política de fomento industrial selectivo (fiscal y crediticia), a través de incentivos y no de subsidios, deberá recuperar su papel en los campos de la inversión, empleo, ramas prioritarias y desarrollo tecnológico para estar en igualdad de circunstancias con nuestros competidores en el campo internacional. Para salir a competir al exterior o atraer la inversión extranjera en México se requieren incentivos similares a los que los otros países ofrecen.

c) La política de regulación, es la única que ha estado en operación, y aún en este caso, pasó de una política de administración de precios (que se planteo con el PRONAFICE), a una política de congelación de precios con la rigidez y distorsiones que ello implica.

d) En este nuevo enfoque los instrumentos de fomento industrial tanto fiscal como crediticio, deberán adecuarse bajo nuevas modalidades que apoyen de manera efectiva e intensiva la reestructuración y modernización de la planta productiva, así como el desarrollo tecnológico del país.

Nuestra infraestructura industrial ha tendido a ser una deficiente copiadora

de técnicas diseñadas para otros mercados. La reestructuración industrial y el progreso tecnológico fundamentalmente consisten en un proceso de "learning by doing" que se da a nivel de la planta productiva.

A todo esto se suman aspectos relacionados con una organización industrial que, por un lado, no han podido aprovechar plenamente las economías de escala que se desprenden de la dimensión y estructura del mercado nacional y del potencial exportador y, por el otro, no han logrado estimular la articulación más eficiente entre empresas de distintos tamaños, tendiendo así a esquemas de integración vertical de las grandes empresas, en lugar de aprovechar las ventajas de la subcontratación entre pequeñas y medianas.

Para concluir, cabe destacar la gran importancia de lograr un desarrollo equilibrado entre las distintas regiones del país. Esto además de ser más conveniente para lograr una ampliación de la planta productiva, logra descentralizar los procesos productivos, fomenta la sana competencia a nivel interno y diversifica el mercado de acuerdo a las ventajas comparativas que puedan tener cada uno de los Estados del país.

BIBLIOGRAFÍA/HEMEROGRAFÍA

- AGUILAR M. ALONSO/CARMONA FERNANDO MÈXICO, RIQUEZA Y MISERIA. EDITORIAL NUESTRO TIEMPO. MÈXICO 1982. 55 PAGS.
- AGUILAR M. ALONSO ESTUDIOS SOBRE LA MAQUINARIA TEXTIL. COLEGIO DE MÈXICO. MÈXICO 1965.
- AGUILAR M. ALONSO LA RTC Y ALGUNOS ASPECTOS DE LA ACUMULACIÓN DEL CAPITAL Y DEL DESARROLLO. MIMEÓGRAFO. IIE-UNAM 1983.
- BANCOMER INVESTIGACIONES ECONÓMICAS. PERFIL SECTORIAL. "LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO" PUBLICACIÓN, BANCOMER 1992, PAGS. 24-34.
- BANAMEX EXAMEN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE MÈXICO. BANCO NACIONAL DE MÈXICO. VARIOS NÚMEROS.
- BANCO DE MÈXICO INDICADORES ECONÓMICOS. BANCO DE MÈXICO. VARIOS EJEMPLARES.
- BANCO DE MÈXICO-NAFINSA BASES PARA LA REESTRUCTURACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL, ALGODONERA Y DE FIBRAS QUÍMICAS. BANMEX-NAFINSA. MÈXICO 1962.
- BANCO DE MÈXICO LA INDUSTRIA DE HILADOS. INFORME PRELIMINAR. BANCO DE MÈXICO. MÈXICO 1988.
- BANCOMEXT COMERCIO EXTERIOR. (REVISTA). BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. VARIOS NÚMEROS.
- BRAGA A.M. APOYO DE LA CONFEDERACIÓN DE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA DEL BRASIL. GINEBRA SUIZA, 1982.
- CABALLERO URDINALES EMILIO EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. EDITORIAL UNAM-DIANA. MÈXICO 1992. 90 PAGS.
- CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO ABSTRACT OF STATISTICS AND DATA IN DE LA CIUDAD DE MÈXICO MÈXICO . CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MÈXICO. MÈXICO 1992. 267 PAGS.

BIBLIOGRAFIA/HEMEROGRAFIA

- CANAINTEX MEMORIA ESTADÍSTICA. CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL. VARIOS NÚMEROS.
- CANAINTEX CARPETA DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA 1992.
- CANAINTEX TEXTIL (REVISTA). CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL. VARIOS NÚMEROS.
- CLINE WILLIAMS INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS. WASHINGTON 1987.
- COLEGIO NACIONAL DE ECONOMISTAS. EL ECONOMISTA MEXICANO (REVISTA). VARIOS NÚMEROS.
- CONCAMIN INVESTIGACIÓN ECONÓMICA (REVISTA). VARIOS NÚMEROS.
- ENRICK NORBERT LLOYD INDUSTRIAL ENGINEERING MANUAL FOR THE TEXTILE INDUSTRY. KRIEGER PUBLISHING. HUNTINGTON NEW YORK 1978.
- DI MAIO, P. "GLOBALIZACIÓN". EL CANARIO DE COYOACAN, MEXICO 5 NOV. 1992, PAG 2.
- GARCÍA DE LEÓN CAMPERO LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN MÉXICO. LOS RETOS DE LA COMPETITIVIDAD. EDITORIAL DIANA. MÉXICO 1993. 241 PAGES.
- GERARD K. BOON EL MERCADO DE LA TECNOLOGÍA EN LA INDUSTRIA DE LOS TEXTILES. MÉXICO 1993.
- GRUPO DE DESARROLLO PARA POLÍTICAS ALTERNATIVAS MUCHO OJO. LO QUE DEBES SABER . SOBRE EL TLC. THE DEVELOPMENT GROUP FOR ALTERNATIVE POLICIES INC. MÉXICO 1991. 15 PAGES
- HALTY CARRERE ESTRATEGIAS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO PARA PAÍSES EN AMÉRICA LATINA. MÉXICO 1965.
- HERNANDEZ E. LA PRODUCCIÓN Y EL DESARROLLO

BIBLIOGRAFIA/HEMEROGRAFIA

- INDUSTRIAL EN MEXICO. FONDO DE CULTURA ECONOMICA, MEXICO 1985.
- INEGI CENSOS INDUSTRIALES. INSTITUTO NACIONAL DE GEOGRAFIA E INFORMÁTICA. VARIOS EJEMPLARES.
- LINDQUIST, J./ SÁNCHEZ G. "RESTRUCTURING OF THE MEXICAN TEXTILE AND CLOTHING INDUSTRY". BOSTON CONSULTING GROUP. LONDON, SEPT 1988, PAG 8-21.
- LENON P.G. LA COMUNIDAD EUROPEA. REVISTA NECK P.A. OIT-GINEBRA.
- MAAUAD ABUD, DAVID EL FINANCIERO. SECCION ENFOQUES. "BUENAS PUNTADAS" . VIER. 10 DE FEBRERO DE 1994, PAG. 32-A; JUE. 21 DE ABRIL DE 1994, PAG 36-A.
- MARTÍNEZ ENRIQUE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. REVISTA INDUSTRIA. CONCAMIN. MEXICO 1992. 44 PAGES.
- MATTAR MARQUEZ JORGE FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA EN MEXICO 1983-1988. CIDE. MEXICO 1988. 21 PAGES.
- MÉNDEZ MORALES JOSÉ S. LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA. MC. GRAW HILL. MEXICO 1989. 360 PAGES.
- MERCADO GARCÍA ALFONSO ESTRUCTURA Y DINAMISMO DEL MERCADO DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL EN MEXICO. COLMEX 1980.
- MONTOYA M. ALEJANDRO LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO ANTE EL TLC.CEPNA. MEXICO 1993.
- NACIONES UNIDAS MANUAL OF INSTRUMENTATION AND QUALITY CONTROL IN THE TEXTILE INDUSTRY. NACIONES UNIDAS. NEW YORK 1978.
- NACIONES UNIDAS RESTRUCTURING OF THE MEXICAN TEXTILE INDUSTRY; REQUIREMENTS AND POLICY OPTIONS.

BIBLIOGRAFIA/HEMEROGRAFIA

ONU. MÉXICO 1986.

- NAFINSA/INEGI LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. NACIONAL FINANCIERA. MÉXICO 1993. 120 PAGES.
- NAFINSA MERCADO DE VALORES (REVISTA). NACIONAL FINANCIERA. VARIOS NÚMEROS.
- NAFINSA -IMEF GUÍA PARA LA FORMACIÓN Y EL DESARROLLO DE SU NEGOCIO. NACIONAL FINANCIERA. MÉXICO 1992, 204 PAGES.
- NOYOLA PEDRO CONFERENCIA DEL SUBSECRETARIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA. JUNIO DE 1993. 25 PAGES.
- PACK HOWARD PRODUCTIVITY, TECHNOLOGY AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT; A CASE STUDY IN TEXTILES. BANCO MUNDIAL. OXFORD UNIVERSITY, 1987.
- PAZOS LUIS LIBRE COMERCIO MÉXICO- ESTADOS UNIDOS. EDITORIAL DIANA. MÉXICO 1992. 226 PAGES.
- PETERSON R. CANADÁ. REVISTA NECK P.A.OIT-GINEBRA.
- PODER EJECUTIVO FEDERAL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO. SECRETARÍA DE PROGRAMACIÓN Y PRESUPUESTO. MÉXICO 1989. 143 PAGES.
- PORTOS IRMA PASADO Y PRESENTE DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO. UNAM. MÉXICO 1992.
- REYES/ESTRADA REVISTA ESCALA. AEROMEXICO, NOVIEMBRE 1993, PAGES. 60-70.
- RODRÍGUEZ VALENCIA COMO ADMINISTRAR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. EDIT. ECASA. MÉXICO 1991. 276 PAGES.
- ROJAS NIETO JOSÉ ANTONIO NOTAS SOBRE EL CAMBIO INDUSTRIAL RECIENTE DE MÉXICO. REVISTA EL COTIDIANO. MÉXICO DICIEMBRE 1993. 18 PAGES.
- RUIZ DURÁN, CLEMENTE ECONOMÍA DE LA PEQUEÑA EMPRESA. HACIA UNA ECONOMÍA DE REDES COMO ALTERNATIVA EMPRESARIAL PARA EL DESARROLLO. EDITORIAL PLANETA. MÉXICO 1995, PAGES 149-151.
- RUIZ DURÁN, CLEMENTE/ KAGAMI MITSUHIRO POTENCIAL TECNOLÓGICO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO. NACIONAL FINANCIERA. MÉXICO 1993. 202 PAGES.

BIBLIOGRAFIA/HEMEROGRAFIA

- SACHS, IGNACY** STUDIES IN POLITICAL ECONOMY OF DEVELOPMENT. CAMBRIDGE UNIVERSITY, 1988. 120 PAGES.
- SALINAS DE GORTARI, CARLOS** LOS RETOS DE LA MODERNIZACIÓN. PARTIDO REVOLUCIONARIO INSTITUCIONAL. MÉXICO 1988. PAGES. 8
- SALINAS DE GORTARI, CARLOS** REFORMANDO AL ESTADO. REVISTA NEXOS. MÉXICO ABRIL 1990. 5 PAGES.
- NACIONES UNIDAS** MÉXICO. UNA ECONOMÍA DE SERVICIOS. ONUDI MÉXICO 1991. 287 PAGES.
- SÁNCHEZ BARAJAS, GENARO** MANUAL PARA LA IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE MICROPROYECTOS. NACIONAL FINANCIERA. MÉXICO 1993.
- SECOFI** PROGRAMA PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN. SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. MÉXICO 1992.
- SECOFI** EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA. SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. MÉXICO, NOVIEMBRE DE 1993. 21 PAGES.
- SECOFI** LA INDUSTRIA MEXICANA POR ESCALAS PRODUCTIVAS. SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. MÉXICO 1993.
- SECOFI-BANCOMEXT** TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (RESUMEN). MÉXICO 1993. 21 PAGES.
- SHCP** REGLAMENTOS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. MÉXICO 1993.
- SPENCER G.** GUÍA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA. EDITORIAL GUERNICA. 1988.
- SWAM F.** INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD . EXPERIENCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN ESTADOS UNIDOS. STPS-OIT. 1987.
- TEUBAL MORRIS** LA ECONOMÍA DE LA INNOVACIÓN Y LA POLÍTICA TECNOLÓGICA. REVISTA EL ECONOMISTA. COLEGIO NACIONAL DE ECONOMISTAS.

BIBLIOGRAFIA/HEMEROGRAFIA

- TEXTILE MONTH JOURNAL** TEXTILES IN MÉXICO. A DETAILED PROFILE, MAY. 1986, PAGES 30-33.
- VARIOS** DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS: POLÍTICAS Y PROGRAMAS. OIT. MÉXICO 1978. 100 PAGES.
- VARIOS** BUSINESS WEEK. (REVISTA) VARIOS NÚMEROS.
- VILLALOBOS, GILDARDO** LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO. FUNDACIÓN FRIEDRICH EBERT. MÉXICO 1989. 56 PAGES.
- VILLARREAL, RENÉ** MÉXICO 2010. DE LA INDUSTRIALIZACIÓN TARDÍA LA REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL. EDITORIAL DIANA. MÉXICO 1991. 399 PAGES.
- WALSH, JOHN** TEXTILES TO 1990; INDUSTRY STUDY. PREDICASTS. CLEVELAND OHIO, 1980.
- WARNER MANAGEMENT CONSULTANTS** EVOLUCIÓN SECTORIAL DEL DIAGNÓSTICO DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA Y DESARROLLO DE UN PLAN EMPRESARIAL ESTRATÉGICO. CANAINTEX. MÉXICO 1982.
- WEINTRAUB, SIDNEY** MÉXICO FRENTE AL TLC. EDITORIAL DIANA. MÉXICO 1990. 47 PAGES.