

102
2ej



Universidad Nacional Autónoma de México



Facultad de Economía

“LA EMPRESA INTEGRADORA COMO ESTRATEGIA DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN. UNA ALTERNATIVA PARA EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LAS PYMES”

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
C. ALFONSO MENDIETA PACHECO

Director de Tesis
Dr. Enrique Dussel Peters

México, D.F., 1998



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

263A25



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

A mi madre,
por todo su apoyo, comprensión y paciencia
y por quien he llegado hasta aquí

A mi padre,
de quien sin necesidad de palabras,
sé que cuento con su apoyo y soporte
en todas mis decisiones

A mis hermanas,
que han estado conmigo en todo momento

A mi Abuelo y mi Tía,
de quien sólo he recibido apoyos
y buenos propósitos hacia mi

y a Enrique Dussel Peters,
de quién además de su apoyo e instrucción académica,
he recibido su amistad y su ayuda en todo momento

INDICE

I INTRODUCCION	i
-----------------------------	---

CAPITULO I

MARCO TEORICO	1
1.1 Fundamentos Básicos de la Teoría Neoclásica.....	1
1.2 Fundamentos Básicos de Organización Industrial.....	4
1.3 Costos de Transacción.....	7
1.4 Economías de Escala.....	9
1.5 Integración Vertical y Horizontal.....	12
1.6 Las Ventajas Comparativas y Competitivas.....	15
1.7 De la Producción en Serie a la Producción Flexible.....	17
1.8 El Proceso de Subcontratación y las Redes Productivas.....	20
1.9 Conclusiones Preliminares.....	23

CAPITULO II

LA POLITICA INDUSTRIAL EN MEXICO Y LA INDUSTRIA TEXTIL

EN LA APERTURA	26
2.1 Antecedentes para un Cambio de Patrón de Industrialización.....	27
2.2 Medidas de Estabilización Macroeconómica y de Liberalización.....	30
2.3 Efectos de las Medidas de Estabilización y Liberalización.....	33
2.4 Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000.....	38
2.5 La Industria Textil y Confección.....	42
2.6 Evolución de la Industria Textil y de la Confección, 1988-1995.....	46
2.6 Conclusiones Preliminares.....	57

CAPITULO III

LA COOPERACION EMPRESARIAL Y LA EMPRESA INTEGRADORA	60
--	----

3.1 Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México.....	61
3.2 La Cooperación Empresarial.....	65
3.3 La Empresa Integradora.....	68
3.4 Conclusiones Preliminares.....	82
CONCLUSIONES.....	85
BIBLIOGRAFIA.....	93

INTRODUCCION

La política económica de nuestro país, basada en la sustitución de importaciones caracterizada por el proteccionismo y los subsidios, llegaba a su límite a finales de la década de los setenta.

Si bien desde la época del porfiriato han existido políticas de atención a la industria de nuestro país, en realidad no se ha contado con una planeación formal y continua de política industrial, por lo menos hasta inicios de los ochenta cuando se presentó por primera vez el Plan de Desarrollo Industrial 1979-1982.

Ante la evidente crisis del patrón de sustitución de importaciones y la urgencia por sacar a la industria del rezago en productividad y competitividad en que se encontraba, medidas de corte neoclásico comenzaban a predominar en la economía nacional. La apertura comercial y la desregulación económica serían los ejes del conjunto de políticas que buscarían promover el desarrollo industrial y el crecimiento económico.

Desde 1986, con la entrada de México al GATT y hasta nuestros días, las medidas de liberalización comercial (reducción de aranceles hasta su virtual eliminación y la firma de tratados de libre comercio, comenzando por el de América del Norte), han sido de los instrumentos esenciales mediante los cuales se debería incentivar a las empresas de la industria nacional a adoptar estrategias y mecanismos que fomenten el crecimiento de la productividad, la eficiencia, la especialización y alcanzar la competitividad necesaria para participar en el mercado mundial.

La entrada masiva de importaciones tanto de consumo final como de bienes intermedios y de capital, generó además de un insostenible déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, una mayor ruptura de las cadenas productivas locales, desplazamiento de empresas nacionales del mercado, endeudamiento público y privado, desempleo y una marcada concentración del ingreso. Este entorno acrecentaba las diferencias existentes al interior del sector industrial, donde, por un lado se conformaba un sector compuesto por grandes empresas transnacionales que concentraban la tecnología, la mano de obra capacitada, las exportaciones e importaciones, los recursos financieros, y por otro, un sector de numerosas empresas micro, pequeñas y medianas con tecnologías atrasadas, problemas de cartera vencida

y difícil acceso al crédito y escaso nivel competitivo para insertar su producción en el mercado internacional e incluso permanecer en el mercado local.

A pesar de que los indicadores macroeconómicos mostraban un desempeño favorable de la economía entre 1988 y 1993 (reducción de la inflación del 157% al 7% y de la tasa de interés, reducción del endeudamiento externo, corrección del déficit fiscal, crecimiento de las exportaciones, crecimiento del PIB en 3.4% promedio, estabilización del tipo de cambio) y existía un optimismo a nivel internacional sobre la economía mexicana, la crisis de diciembre de 1994 acentuaba las diferencias antes mencionadas.

El sector más afectado fue el de las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMEs) las cuales ante la devaluación vieron incrementarse sus deudas, se enfrentaban a un mercado interno deprimido y a una mayor dificultad de enfrentar la competencia internacional.

Después de un gran esfuerzo realizado por la administración zedillista para revertir los efectos de la crisis, desde 1996 se nota una considerable recuperación de las principales variables macroeconómicas. Sin embargo, el sector de las PYMEs se encuentra aún vulnerable ante los retos que impone la globalización de la economía. Aquí planteamos que la forma en que puede hacer frente a estos retos es mediante su inserción a los procesos internacionales de producción flexible a través de esquemas de cooperación y asociatividad empresarial que generen economías de aglomeración, la creación de redes productivas resultando esto en un crecimiento y desarrollo del sector.

Las posibilidades que tienen las PYMEs de poder responder rápidamente a las condiciones cambiantes de la demanda hacen que pueda incorporarse a la economía internacional de una manera eficiente. Mediante la adopción de estrategias de cooperación empresarial que fomenten la creación de redes de producción y a su vez la especialización flexible de la producción, las PYMEs pueden ser la vía para la generación de procesos de transferencia tecnológica, aprendizaje, integración de cadenas productivas, generación del empleo y distribución del ingreso y por tanto crecimiento y desarrollo de la economía nacional.

"En un contexto abierto... las PYMEs pueden sobrevivir sólo si ellas están especializadas e integradas en un contexto social y económico que favorece el crecimiento colectivo. Esto significa: especialización productiva individual... complementariedad recíproca y profundización de la división del trabajo... eficiencia colectiva... y disposición a la innovación y al crecimiento compartido." (Bianchi, 1993).

Desde años anteriores han existido en nuestro país experiencias de cooperación y asociatividad como las cámaras empresariales o las sociedades de responsabilidad limitada, las bolsas de subcontratación y las uniones de crédito. En el actual Programa de Política Industrial y Comercio Exterior publicado en mayo de 1996, se ve plasmada la intención del Gobierno por promover e implementar mecanismos y políticas de apoyo al sector industrial, donde la promoción de esquemas de cooperación empresarial se presenta como una línea estratégica dirigida al fomento del crecimiento y desarrollo, particularmente de las PYMEs.

En este trabajo de tesis se pretende resaltar las ventajas que para el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas de la industria mexicana ofrece el esquema de cooperación empresarial, específicamente el de la Empresa Integradora. Es mediante este esquema, que creemos que las micro, pequeñas y medianas empresas encuentran una alternativa importante para enfrentar las dificultades de un mercado altamente competido donde las grandes empresas transnacionales se aprovechan de poseer grandes recursos financieros, economías de escala, diferenciación de productos, que les permiten lograr una mayor participación de mercado y desplazar a las pequeñas empresas. Con esta estrategia, las PYMEs encuentran la posibilidad de lograr precisamente esas economías de escala y diferenciación de productos especializando su producción y reduciendo los costos de transacción (reduciendo los obstáculos que les impone el funcionamiento de mercados imperfectos) y lograr así, mediante un mayor poder de negociación su inserción a los mercados internacionales sin descuidar su participación en el mercado nacional. La Empresa Integradora brinda esta posibilidad al ser creada por un conjunto de empresas, preferentemente del mismo ramo, que proporcionará un conjunto de servicios integrales a sus empresas socias para que ellas puedan mejorar su eficiencia en la producción dedicando sus recursos y capacidades a la fase productiva que mejor desarrollen.

Así, en el capítulo I de este trabajo de tesis, presentamos el marco teórico que da sustento al trabajo. Si bien la teoría neoclásica no nos ofrece referencias específicas sobre las empresas integradoras, es fundamental considerarla cuando nos encontramos en una economía donde el mercado lleva el papel principal del funcionamiento económico. Se describe de manera breve cuáles son los fundamentos que según la teoría neoclásica rigen la actividad económica capitalista.

El objetivo de este capítulo no es el realizar un gran desarrollo teórico del modelo neoclásico, sino sólo describir los elementos básicos y necesarios para la comprensión teórica sobre la que se fundamenta nuestro trabajo. Teniendo en cuenta que este trabajo de tesis tiene como eje central las interrelaciones empresariales y específicamente de las micro, pequeñas y medianas empresas que se desarrollan dentro de un marco de libre competencia, es necesario retomar en esta parte algunos conceptos de la teoría de la empresa, tales como los objetivos por los que existen las empresas, cómo se enfrentan éstas a las demás empresas para lograr mejorar sus ganancias y lograr una mayor participación en el mercado (economías de escala, poder de mercado) y cómo enfrentan los obstáculos que presenta el mercado para su adecuado desempeño (costos de transacción). Las estrategias de integración vertical y horizontal que durante la época de posguerra funcionaron como la manera de enfrentar las fallas de mercado originadas en mercados de competencia imperfecta, surgen como antecedente para los esquemas de integración actuales, donde la eliminación de los costos de transacción y la búsqueda de competitividad son los objetivos centrales.

El capítulo II, abordará lo relacionado a la política industrial en nuestro país a partir de la apertura, básicamente durante 1988-1996. Aunque ya decíamos al inicio que en realidad no ha existido una política industrial definida, la relevancia que ha tenido el último programa industrial, a diferencia de las estrategias antes seguidas para legitimar el proceso de liberalización económica a partir del agotamiento del patrón de sustitución de importaciones, resalta la importancia de la participación del Estado como promotor del desarrollo industrial. Se resalta el contenido del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, ya que en este se intenta "institucionalizar" la necesidad de implementar estrategias de cooperación empresarial que generen en el sector de las PYMEs la eficiencia y productividad necesaria para lograr una mayor competitividad del sector, mediante la cual se inserte al proceso productivo internacional y sea el eje de crecimiento económico y generador de empleo.

En este segundo capítulo, nos referimos brevemente al desarrollo de la industria textil y de la confección en México. El objetivo de esquematizar el funcionamiento de esta industria se hace con el sentido de resaltar la importancia que las medidas tanto selectivas como de corte horizontal tienen para una adecuada implementación de las estrategias que fomenten el desarrollo de los distintos sectores y ramas industriales.

Después nos referimos particularmente a la evolución de la rama de la confección ya que ésta, además de que es una de las ramas de la industria mexicana que se ha insertado exitosamente a la dinámica del mercado internacional, ha sido un importante receptor de las ventajas que la empresa integradora ofrece, con lo que se ha favorecido su dinamismo exportador.

En el capítulo tercero, se desarrollan los aspectos referentes a la Empresa Integradora, sus características institucionales, sus ventajas económicas y el marco legal que la rige. Primero se hace referencia a la cooperación empresarial como un esquema de política industrial alternativo para las PYMEs dentro del entorno actual de globalización. Más adelante, tomando como referencia dos de las investigaciones más amplias que sobre empresas integradoras se han realizado, mostramos los resultados ahí presentados sobre su funcionamiento. Se señalan también aquellos elementos esenciales que según los resultados de dichas investigaciones son determinantes para el funcionamiento exitosos de la Empresa Integradora.

Como último capítulo, se presentan las conclusiones generales de la tesis.

Finalmente, agradezco a Enrique Dussel Peters y a Clemente Ruiz Durán la oportunidad brindada para participar en uno de sus proyectos, gracias a la cual pude desarrollar este trabajo y tener cada vez más interés por el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, interés que espero pueda seguirlo encausando al futuro estudio y extensión de este trabajo de tesis.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

Basados en la teoría económica neoclásica de la empresa, en este capítulo se pretende establecer las base teórica que sustenta el tema principal de este trabajo: el esquema de integración de empresas, donde la relación puede ser inter o intrafirma. El objetivo aquí no es el de desarrollar la teoría neoclásica en su totalidad, ya que esto se puede consultar en la extensa literatura que existe al respecto¹, sino mencionar de manera básica aquellos aspectos que se relacionan con nuestro tema.

Aunque el concepto de integración de la teoría neoclásica está relacionado a la conformación de las grandes corporaciones que surgieron en la posguerra, es importante considerar elementos como los motivos de la creación de las firmas (por qué las empresas buscan incrementar su poder de mercado), los costos de transacción (que hacen que las empresas adopten estrategias de integración o desincorporación) y las ventajas comparativas y competitivas (que proporcionan a las empresas la posibilidad de competir internacionalmente) que dan origen a las relaciones inter e intraempresariales.

El concepto de economías de aglomeración introducido por Alfred Marshall, que es el fundamento de la conformación de los distritos industriales italianos, nos brinda también elementos de análisis para el sustento de nuestro trabajo, donde son las estrategias de subcontratación e integración mediante las cuales se establecen relaciones inter e intrafirma. Estas han sido difundidas por la adopción del patrón de producción de especialización flexible y pueden brindar a las pequeñas y medianas empresas la posibilidad de enfrentar con mayor eficiencia las imperfecciones de mercado generadas en una economía globalizada de competencia imperfecta.

1.1 Fundamentos Básicos de la Teoría Neoclásica

El estudio de la actividad económica se basa fundamentalmente en el análisis de la oferta y la demanda. Es este análisis mediante el cual se da respuesta a las preguntas

¹ Véase Friedman, 1962; Hicks, 1957; Phelps, 1985; Katzner, 1988; Stigler, 1992, entre otros.

de qué bienes o servicios se deben producir y en qué cantidad y bajo qué precio (según las necesidades de los individuos que se expresan en la demanda del mercado).

Todas las categorías económicas se determinan en el mercado, regido por la oferta y la demanda, que es aquel lugar donde los vendedores y compradores acuden para intercambiar bienes y servicios. El mercado es el mecanismo mediante el cual los compradores y vendedores determinan conjuntamente los precios y las cantidades de las mercancías (Samuelson y Nordhaus, 1992).

Para la teoría neoclásica, la razón por la cual centra su análisis en la oferta y la demanda es que éstas se determinan debido a la naturaleza inherente del ser humano de querer y poder producir bienes. Así se explica que la única fuerza capaz de determinar el valor de los bienes y servicios disponibles en la economía son los gustos y las habilidades productivas del hombre. Aunque los gustos y las habilidades productivas de los individuos pueden cambiar, la teoría neoclásica asume que estos cambios sólo serían ocasionados por factores exógenos, es decir, no son causados por las variables económicas consideradas en el modelo (Phelps, 1985).

Para comprender mejor este concepto, entendemos a los gustos como las preferencias que son la base del estudio de la teoría del consumidor, y las habilidades productivas como la función de producción y los recursos productivos disponibles en la sociedad (Phelps, 1985).

Es así como el análisis de los mercados, la curva de oferta y demanda, bajo el sustento de las preferencias de los individuos determinarán en la teoría neoclásica cualquier variable económica: salarios, precios, cantidades, tasa de rendimiento, etc.

La importancia para los neoclásicos de la existencia de los mercados está basada en quien creó la contribución más importante para sus planteamientos, Adam Smith. Para Adam Smith (1983), una sociedad que permita a sus ciudadanos la libertad de competir en todos los mercados podrá acceder a mayores niveles de bienestar que si no existiera esta libertad. Por lo que si alcanzar el máximo bienestar es el objetivo de cualquier sociedad, el establecimiento de mercados competitivos es fundamentalmente necesario.

El mercado juega un papel esencial en la actividad económica y es mediante éste como se resuelven aquellas preguntas determinantes como qué es lo que hay que

producir, cuánto hay que producir, a qué precios, qué salarios se deben pagar a los trabajadores y qué rendimiento se debe pagar al factor capital.

La respuesta a estas preguntas, como nos dice la teoría neoclásica, queda resuelta en el momento en que la curva de oferta y demanda se intersectan; esta intersección es el punto donde los mercados se vacían completamente, es decir, la oferta de un bien determinado es igual a su demanda.

Sin embargo, para que lo anterior funcione de manera adecuada debe existir la condición establecida desde hace más de 200 años por Adam Smith: los mercados competitivos. Aquí existen tantos compradores y vendedores que ningún comprador o vendedor individual es capaz de ocasionar algún cambio significativo en el precio del producto (Pyndick y Rubenfield, 1992), sino que por el contrario, los agentes económicos son tomadores de precios, lo cual no es necesariamente cierto en una economía².

La actividad económica, para la teoría neoclásica, alcanza su punto óptimo donde cada consumidor y productor, dadas sus capacidades de producción y sus recursos, al encontrarse en un mercado competitivo, puede obtener el máximo nivel de producto donde ningún individuo podría mejorar su bienestar sin afectar a otro. Este punto se llama Óptimo de Pareto y se define como aquel punto donde ya no es posible que algún individuo mejore su condición sin que ocasione algún daño a otro y no existe incentivo alguno para que los individuos quieran mejorar (Varian, 1990).

Hay que recordar, sin embargo, que el Óptimo de Pareto no es necesariamente un punto eficiente y equitativo para todos los agentes económicos. Por el contrario, existe una inadecuada distribución del ingreso donde un número de individuos se ven más beneficiados que el resto, por lo que la sociedad esperará que el gobierno intervenga con acciones que mejoren la distribución del ingreso entre los consumidores. Esto se realiza mediante su sistema impositivo o mediante la provisión de servicios públicos o subsidios (Varian, 1990), que además son la única manera de intervención gubernamental.

² La mayoría de los mercados agrícolas y el mercado de valores son sólo algunos de los escasos ejemplos de mercados competitivos.

Hasta aquí, en la teoría neoclásica, los productores, quienes son propietarios de los recursos y los medios necesarios para producir, y los consumidores alcanzan su máximo bienestar, existe libre competencia entre ellos y es el mercado quien determina los precios que consumidores y productores aceptan sin tener el poder suficiente para influir sobre ellos.

En esta parte, que consideramos importante para nuestro trabajo de tesis, hemos tratado de establecer las condiciones básicas que rigen la importancia del libre mercado en la teoría neoclásica. La existencia del libre mercado lleva al adecuado funcionamiento de la economía, donde no existen imperfecciones que alteren el eficiente funcionamiento de las empresas, es decir, éstas producen los bienes y servicios adecuados determinados por el mercado al precio adecuado donde todos los consumidores están satisfechos.

Pero sabemos que en la realidad no necesariamente existen mercados perfectos y competitivos donde los productores sean lo suficientemente pequeños y numerosos como para no influir en los precios. Incluso, las empresas siempre están en busca de expandir su tamaño y niveles de producción para apropiarse de una mayor parte del mercado y así ser ellas quienes determinen el precio de los bienes para incrementar sus ganancias.

Encontramos así, entonces, que existen múltiples imperfecciones de mercado que limitan la libre interacción de los mercados ocasionando distorsiones en el precio y las cantidades de equilibrio, estas fallas son el poder de mercado, las externalidades, la información incompleta, entre otras. Una empresa tiene poder de mercado cuando es capaz de vender sus productos a un precio mayor que el eficiente, el que se alcanza cuando el precio es igual al costo marginal en competencia perfecta, obteniendo una ganancia mayor (Carlton y Perloff, 1994). A esto nos referiremos en la siguiente sección de Organización Industrial.

1.2 Fundamentos Básicos de Organización Industrial

La organización industrial nos permite estudiar la estructura del mercado: número de vendedores, grado de diferenciación entre los productos, la estructura de costos, el grado de integración vertical y horizontal con los proveedores. La estructura de

mercado determina la conducta: el precio, la investigación y desarrollo, inversión, publicidad; ésta origina un funcionamiento determinado del mercado: eficiencia, proporción entre precio y costo marginal, variedad de productos, ritmo de innovación, beneficios y distribución³ (Carlton y Perloff, 1994). Estos estudios empíricos se reforzarían con aspectos teóricos como el análisis de costos, teoría de juegos y mercados competitivos⁴.

Consideramos esta parte importante ya que aquí se enfatiza lo que mencionábamos anteriormente, las imperfecciones del mercado y qué hacen las empresas para enfrentarlas.

Antes de entrar a lo referente a la organización industrial, es necesario introducir el origen de la actividad productiva, los objetivos por los que se crean las empresas y por qué siguen determinado comportamiento, resultando en la conformación de una estructura de mercado.

Una empresa es una organización que transforma insumos en productos. La empresa obtiene como ganancia de esta actividad la diferencia entre lo que recibe como ingreso de la venta de sus bienes producidos y lo que gasta en la compra de insumos y pago de salarios necesarios para su producción. La empresa obtendrá una ganancia mayor mientras mayor sea esta diferencia entre el costo y el ingreso por la venta de sus productos.

Para que una empresa logre maximizar su ganancia, debe ser manejada eficientemente, es decir, cuando la empresa alcanza un nivel o escala óptima de producción: dada la cantidad de insumos no puede producir más con la tecnología prevaleciente (Carlton y Perloff, 1994).

La empresa producirá mayores ganancias si desarrolla sólo aquellas actividades en las que es mejor, es decir, sólo si produce aquellos bienes y servicios en los que puede ser eficiente y debe acudir al mercado para complementar las actividades que requiere para su desarrollo.

$$\text{Así, } \quad \Pi = pq - C(q),$$

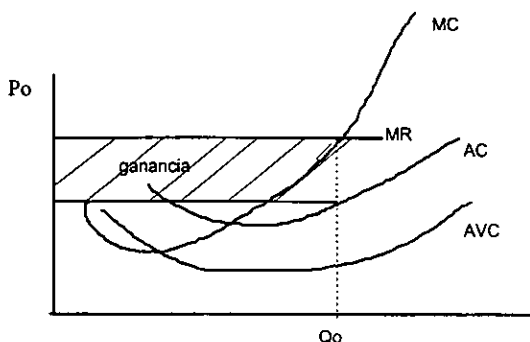
³ Estos fueron los primeros temas de estudio de la primera oleada de organización industrial conocida como la escuela de Harvard e iniciada por Mason (1939) y Bain (1959).

⁴ Esta es la segunda oleada de la organización industrial que surge en los años setenta y cuyo máximo representante es George J. Stigler (1968).

donde, Π es la ganancia, p el precio del producto, q su cantidad y $C(q)$ el costo total para producir que depende de la cantidad de producto.

La empresa puede aumentar la producción para obtener mayores ganancias cuando el ingreso obtenido por una unidad adicional de producto es mayor al costo de producir esta unidad adicional. El ingreso extra por esta unidad adicional es el ingreso marginal (MR) y según la condición neoclásica de competencia perfecta, éste es igual al precio. El costo extra es el costo marginal (MC). Por tanto, la condición neoclásica de maximización de la ganancia es cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal ($MR=MC$).

Maximización de la ganancia



A continuación analizaremos algunos puntos como los costos de transacción, lo que nos ayuda a determinar cuándo para una empresa es conveniente comprar de otras los insumos necesarios para su producción o si es mejor producirlos por ella misma.

Este aspecto es importante para determinar la manera más eficiente en que la empresa se relacionará con las demás (relaciones intra e inter empresa) para asegurar su oferta y demanda de bienes e insumos y la base para definir la estructura más adecuada, ya sea integración vertical u horizontal. La incertidumbre o el oportunismo

son factores determinantes para lograr una integración vertical u horizontal entre las empresas y sus proveedores⁵.

Si un mercado tiene un gran número de empresas y existe facilidad para entrar y salir de éste cuando el precio esté por encima de los costos o viceversa, se dice que es un mercado competitivo y tiene las características de competencia perfecta (el precio es igual al costo marginal). Cuando existe una sola empresa que vende la totalidad de un bien existe un monopolio, que es la forma más ineficiente ya que el consumidor tiene que pagar precios muy elevados (Carlton y Perloff, 1994), sin embargo, el análisis de las estructuras de mercado va más allá de los alcances de este trabajo.

Hemos visto que para que existan bienestar y eficiencia en una economía deben cumplirse condiciones muy estrictas y por tanto difíciles de aplicar en la realidad, tales como un gran número de pequeñas empresa que produzcan los mismos bienes y con las mismas tecnologías y bajo las mismas condiciones económicas en general.

Por el contrario, siempre existe el interés por las empresas de buscar aquellas innovaciones tecnológicas y de productos que permitan reducir sus costos de producción y ganar las preferencias de los consumidores tomando de sus competidores la mayor porción de mercado posible. De aquí que surjan otro tipo de estrategias como las economías de escala, la diferenciación de productos y otras estructuras de mercado como la integración vertical y la integración horizontal o redes mercantiles.

A continuación abordaremos lo referente a aquellas condiciones y estrategias que llevan a cabo las empresas para lograr enfrentar las dificultades o fallas del mercado, buscando además alcanzar un mayor poder de mercado y una mayor penetración de sus productos en el mercado internacional.

1.3 Costos de Transacción⁶

La definición de costos de transacción para Coase (1937) se refiere a la necesidad de tener conocimiento sobre factores como lo son el con quién se va a realizar el contrato

⁵ Cuando existe incertidumbre, los contratos entre las empresas no pueden cubrir el total de las contingencias como lo pueden ser la falta de abasto y el alza de precios de los insumos, por lo que las empresas optarán por producirlos internamente sin depender de los mercados. También así combatirán el oportunismo de los proveedores que quieran afectar los precios reduciendo el abasto.

⁶ Esta sección está basada en el texto de Michael Dietrich (1994) quien realiza una muy completa discusión sobre los principales autores de la teoría de los costos de transacción.

de la transacción, el informar a las personas que se desea realizar esta transacción, de llevar la negociación hasta la firma del contrato, de efectuar una inspección para asegurarse de la ejecución del contrato bajo los términos acordados, en sí, los costos de transacción se refieren a todo aquel contrato que va más allá del precio del producto (Carlton y Perloff, 1994).

El principio básico acerca de los costos de transacción es que las instituciones económicas se desarrollan para disminuir a éstos. Tales instituciones son los mercados, donde se involucran relaciones anónimas de corto plazo y relaciones jerárquicas intrafirma, pasando por relaciones no anónimas de largo plazo que representan una cuasi-integración entre los actores económicos (Dietrich, 1994).

La existencia de los costos de transacción según Oliver Williamson (1975), dependen de tres factores: racionalidad limitada, oportunismo y especificidad de activos. Estos tres elementos deben existir simultáneamente para que existan costos de transacción.

La racionalidad limitada se refiere al problema de la información. Debido a que uno no puede conocer y manejar toda la información existente y no puede conocer los acontecimientos que pueden ocurrir en el futuro, los contratos que se realizan no contemplan la totalidad de las contingencias que se pueden encontrar. El oportunismo o comportamiento oportunista se refiere a la ventaja que puede tomar una parte de la otra en la realización del contrato. Como no se pueden contemplar todas las contingencias por lo anteriormente mencionado, cualquier modificación de los hechos esperados puede ser tomado ventajosamente por alguna de las dos partes firmantes. Esto ocurre principalmente al término de los contratos cuando se busca su renovación. La especificidad de activos se refiere a lo especializado que es un producto o por el control de activos totales que puede tener una empresa en su proceso de producción (lo que le permite la especialización de sus productos). Esto puede afectar hasta el grado de monopolizar la producción.

Si la racionalidad no fuera limitada, sería posible desarrollar contratos completos y de largo plazo, lo que eliminaría el comportamiento oportunista ya que ninguna de las dos partes del contrato trataría de sacar ventaja de la otra. Al no existir especificidad de

activos, no hay necesidad de continuar con un contrato con lo que la competencia (perfecta) en el mercado se mantendría.

Dado que existen problemas en la realización de los contratos, es necesario buscar la estructura de organización adecuada que garantice el más eficiente desempeño de la actividad económica. La integración vertical y la cuasi-integración son una forma de organización entre los actores del mercado (proveedores, productores y distribuidores) con la que estas imperfecciones del mercado pueden abatirse (eliminando los costos de transacción) ya que se garantiza la eliminación de éstas mediante el establecimiento de contratos de largo plazo o dejando de acudir al mercado. Así, los costos de transacción son una de las razones por las que las empresas deciden producir internamente aquellos productos necesarios para la producción final de bienes y servicios dejando de acudir al mercado para realizar estas transacciones con otras empresas.

Una empresa internalizará cada vez más el proceso de producción cuanto más altos sean los costos de transacción. Así, cuando una empresa desarrolla por sí misma todas las fases del proceso de producción sin acudir al mercado (es decir, a otras empresas) a comprar los productos elaborados en alguna de estas fases, se dice que la empresa está verticalmente integrada⁷.

1.4 Economías de Escala

Antes de entrar al concepto de integración vertical u horizontal de las empresas, es importante considerar el tema de las economías de escala o rendimientos crecientes en la producción, diferentes a los rendimientos decrecientes (teoría marginal) de la teoría neoclásica.

Como sabemos, una empresa tiene que enfrentar ciertos costos al producir bienes, éstos los podemos dividir en costos fijos (F) y costos variables (VC). Los primeros son aquellos que no varían con los niveles de producción, los segundos son los gastos de la empresa que dependen del nivel de producción. Si la cantidad producida aumenta, se tendrán que contratar más trabajadores, comprar más materiales y se gastará más luz, en cambio, la maquinaria o el edificio de la empresa

⁷ Este punto se desarrollará con más detalle en el apartado correspondiente.

existen independientemente de si se produce más o menos e incluso si no se produce nada.

Así, los costos totales se definen como la suma de los costos fijos y los costos variables $C = F + VC$. El costo marginal (MC) es el incremento o costo adicional en que incurre una empresa al producir una unidad más de producto (Carlton y Perloff, 1994). Como los costos fijos permanecen constantes con el aumento de la producción, el aumento de los costos totales es igual al aumento de los costos variables.

Otro concepto de costos y que es el que tomamos en cuenta para determinar la existencia de economías de escala es el de costo medio. Podemos definir tres conceptos de costo medio: [1] costo medio o costo medio total (AC), que es el total de los costos dividido entre la cantidad producida: $AC = C(q)/q$; [2] costo medio variable (AVC) que es el costo variable dividido entre la cantidad de producto: $AVC = VC(q)/q$; y [3] el costo medio fijo (AFC) que es el costo fijo dividido entre la cantidad producida: $AFC = F/q$.

$$\text{Así, } AC(q) = C(q)/q = VC(q)/q + F/q = AVC + AFC(q)$$

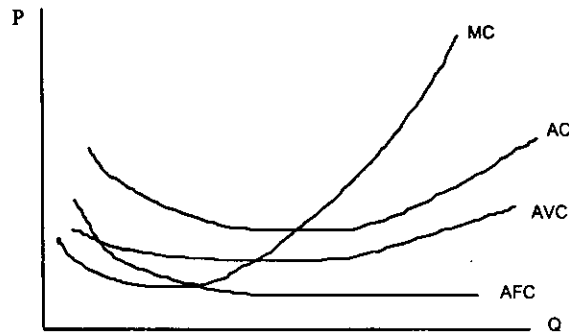
Cuadro no.1
Ejemplo de los conceptos de costos

PRODUCTO	F	AFC	VC	AVC	C	AC	MC
0	100		0		100		
1	100	100	10	10	110	110	10
2	100	50	19	9.5	119	59.5	9
3	100	33.3	25	8.3	125	41.7	6
4	100	25	32	8.0	132	33	7
5	100	20	40	8.0	140	28	8
6	100	16.7	49	8.2	149	24.8	9
7	100	14.2	60	8.6	160	22.9	11
8	100	12.5	73	9.1	173	21.6	13
9	100	11.1	88	9.8	188	20.9	15
10	100	10	108	10.8	208	20.8	20

Existe una relación entre el MC y los AC, donde cuando la curva de MC se encuentra por debajo de la curva de AC se observa que los costos medios están disminuyendo. Si la curva de MC está por arriba de la curva de AC, los costos medios son ascendentes o van en aumento y cuando ambos son iguales, los AC están en su punto mínimo.

Si los AC disminuyen con el aumento de la producción, la empresa presenta economías de escala y si los AC están en aumento cuando la cantidad producida aumenta, existen deseconomías de escala⁸.

Curvas de costos



Una de las razones para que los costos medios disminuyan y puedan alcanzarse economías de escala es que los costos fijos no varían: por ejemplo, una empresa editora que al producir 100 libros no incurre en mayores costos fijos que si produjera sólo 50 libros ya que utiliza la misma maquinaria.

El hecho de que una empresa presente economías de escala depende de la contribución que tenga cada actividad en el proceso total. Por ejemplo, si una empresa individual presenta economías de escala en la producción, no podemos decir que sea más eficiente producir con una sola planta ya que existen otros costos, como los de monitoreo o de transporte, que si son muy altos pueden eliminar las economías de escala en la producción. Esto es importante para considerar también si la producción se llevará a cabo dentro de una gran empresa (integración vertical) o mediante distintos procesos por separado (redes de producción de relaciones inter e intrafirma).

Para nuestro trabajo es muy importante la consideración de que las empresas como objetivo de maximización puedan alcanzar economías de escala, ya que con esto, la empresa puede lograr una mejor eficiencia (la producción se realice en el punto

⁸ De este comportamiento podemos determinar una relación $S=AC/MC$ para medir la existencia de economías de escala. Si $S>1$, existen economías de escala; si $S=1$, existen rendimientos constantes; y si $S<1$, existen deseconomías de escala.

mínimo de costo medio) que le permita vender a precios más baratos y lograr una especialización en la producción.

Las economías de escala permiten la especialización en la producción de un rango limitado de bienes debido a los rendimientos crecientes. Por ejemplo, supongamos que existen dos sectores, el A y el B, que producen con la misma tecnología cada uno el mismo bien, aparatos eléctricos, donde requiere cada uno de 15 horas para producir 10 aparatos. Para producir 20 aparatos, se requerirán de 30 horas. Pero si el sector A presenta economías de escala en la producción de los aparatos, en las mismas 30 horas de producción puede producir 25 aparatos. Para lograr que el sector A consiga esas 15 horas de trabajo adicionales que requiere para producir los 25 aparatos, deberá reducir o abandonar la producción de otros bienes en otros sectores para incorporar de éstos las otras 15 horas de trabajo necesarias. El sector B, que no es eficiente en la producción de aparatos, reasignará sus 15 horas de trabajo a la producción de aquellos bienes en los que sea más eficiente. Con esto, cada sector produce a una escala mayor de bienes logrando mejorar su eficiencia (Krugman, 1994).

1.5 Integración Vertical y Horizontal

Una empresa se integra verticalmente con sus proveedores a diferentes niveles dependiendo de los costos de transacción que enfrenta en la negociación y aseguramiento de sus contratos (Martin, 1994). Así, ésta se encuentra verticalmente integrada cuando desarrolla más de una de las fases del proceso productivo dentro de ella misma y no recurre a ninguna otra empresa para que participe en el proceso de producción o distribución de sus bienes.

Existen por lo menos cinco razones por las que las empresas se integran verticalmente y son:

- 1) la disminución de los costos de transacción,
- 2) asegurarse del abastecimiento de algún insumo clave,
- 3) internalizar externalidades positivas (el prestigio que tiene alguna de las empresas⁹),

⁹ Una empresa se puede integrar con otra que ya goza de prestigio o preferencia en el mercado y aprovecharse de este prestigio.

4) evitar restricciones, regulaciones o incluso impuestos que el gobierno determina (como control de precios, límite en la tasa de retorno),

5) crear o aumentar su poder de mercado (logrando monopolios).

La integración vertical, sin embargo, también trae consigo una serie de desventajas.

1. La operación de integración, es decir la adquisición de las empresas, puede resultar demasiado costosa. Si el capital para esta es de préstamo, el pago de intereses puede representar una carga muy pesada para la nueva empresa, y si es capital propio, representa un costo de oportunidad.

2. Otra desventaja muy importante, sobre todo actualmente, es que se reduce la flexibilidad del proceso productivo. Algún cambio en la demanda o la existencia de una nueva tecnología puede ser difícil de adoptar cuando existe la integración vertical, generando costos mayores en la producción que los del mercado.

Douglas (1993), menciona también que la decisión de integrarse verticalmente, además de los costos de transacción, depende esencialmente de buscar una reducción de los costos técnicos y crear o acrecentar el poder de mercado:

a) Ahorro de costos técnicos.- La integración vertical puede reducir los costos de producción por razones técnicas. Por ejemplo, el acero para manejarse debe permanecer a muy altas temperaturas en cada una de las fases de su proceso de producción. Si éstas estuvieran integradas todas en una sola empresa, el acero siempre estaría en la temperatura adecuada.

c) Aprovechamiento del poder de mercado.- La integración vertical puede ser el medio para explotar más el poder de mercado de una empresa o crearlo si no lo tiene, ya que se puede convertir en monopolio (al dominar la mayor parte de proveedores y/o distribuidores¹⁰ eliminando las condiciones de competencia. La empresa verticalmente integrada puede eliminar a sus competidores del mercado lo que hará crecer su poder de mercado.

Encontramos que la integración vertical es una de las formas en que las empresas buscan obtener este poder de mercado del que hemos hablado, con el objeto

¹⁰ Recordemos el concepto de especificidad de activos que aquí se ve incrementada.

de aumentar sus ganancias, eliminando así, las condiciones de competencia donde las empresas no tienen ganancias extraordinarias.

La eficiencia¹¹ de la empresa integrada verticalmente puede perderse cuando ésta alcanza un tamaño muy grande ya que los costos operativos y administrativos y por tanto los costos de monitoreo (que son aquellos en que se incurre por vigilar que el sistema de la empresa funcione adecuadamente) aumentan notablemente. Además, el problema de la flexibilidad puede ser difícil de afrontar con esta estructura, por lo que llega un momento en que es más conveniente para la empresa desintegrarse y comprar a otras empresas (acudir al mercado) los bienes necesarios para su producción.

El crecimiento de la industria, entendiéndolo que es mediante ésta como se puede lograr el crecimiento de un país y mejorar el nivel de vida de su población, depende a largo plazo de su capacidad para alcanzar un elevado y creciente nivel de productividad en todos los sectores de la industria. Esto depende a su vez de la capacidad de las empresas para lograr y aumentar cada vez más la calidad y eficiencia de su producción (Porter, 1991).

La integración horizontal o fusiones horizontales entre empresas que compiten en la misma rama de la industria, surgen también por los mismos motivos considerados para integrarse verticalmente, como lo son la búsqueda de mayor eficiencia y mayor poder de mercado. George Stigler¹² menciona que han existido 4 periodos principales de fusiones horizontales que dieron origen a las actuales grandes corporaciones. Todas estas fusiones se realizaron con el objeto de conformar empresas eficientes que les dieran mayor participación y poder de mercado y por tanto, mayores ganancias. La eficiencia de la empresa se puede alcanzar mediante la escala óptima de producción, la reducción de los costos de transacción (Carlton y Perloff, 1994), una mejor administración¹³ (Carlton y Perloff, 1994; Martin, 1994).

¹¹ Aquí el concepto de eficiencia se refiere a la Escala Óptima Eficiente, es decir, la cantidad de producto adecuada para producir en el nivel mínimo de la curva de costos medios con la tecnología existente.

¹² Carlton y Perloff, 1994, op., cit.

¹³ Se refiere a que los administradores deben asegurarse de incrementar las ganancias de la empresa y los dividendos de los accionistas, y no sólo buscar su beneficio personal como mayores salarios o prestigio individual.

En general, las estructuras de integración vertical y horizontal se han buscado para la obtención de mayores ganancias y se han caracterizado por la conformación de los grandes oligopolios que dominaron el mercado en décadas pasadas.

Se resalta en estas estructuras industriales la facilidad de acrecentar su participación de mercado y por tanto su poder de mercado mediante la conformación de grandes corporaciones multinacionales. Al mantenerse mediante estas estructuras industriales mercados monopólicos y oligopólicos, el detrimento de la competencia y el desplazamiento de las pequeñas empresas del mercado se hace más evidente.

Actualmente, bajo el contexto de globalización se ha fomentado la existencia de diferentes estructuras industriales que no son necesariamente excluyentes y su resultado ha dependido de las condiciones particulares de cada país. Esto se puede comprender si vemos que tanto en países en desarrollo como en aquellos industrializados el capital internacional en este marco de globalización encuentra tres formas de existencia: 1) capital industrial, donde grandes corporaciones integradas verticalmente conforman grandes cadenas internacionales de producción y comercio a través de sus subsidiarias localizadas en todo el mundo; 2) capital comercial, donde grandes detallistas, comerciantes de productos de marca y compañías comercializadoras crean cadenas de proveedores localizadas principalmente en países en desarrollo; y 3) capital financiero, donde bancos comerciales y organismos internacionales de crédito proporcionan el financiamiento para llevar a cabo las actividades de producción y comercio de los países (Gereffi, 1996). Es por esto importante también, tener en consideración algunos factores que determinan la incorporación de las empresas a los mercados internacionales.

1.6 Las Ventajas Comparativas y Competitivas

La teoría clásica del comercio internacional, llamada teoría de Heckscher-Ohlin, nos dice que la única razón que encuentran los países para comerciar es la diferencia relativa en los recursos de éstos. A esto, le denominan ventaja comparativa, que está influida por la interacción entre los recursos de las naciones (la abundancia relativa de los factores de producción) y la tecnología de producción (la intensidad relativa con la que los

diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes) (Krugman, 1994).

Dentro de los supuestos de este modelo se señala la existencia de dos factores de producción, trabajo y tierra, con los que se pueden producir dos bienes que requieren de los mismos factores pero en distinta proporción, siendo así uno más intensivo en un factor que el otro.

Es ésta diferencia en la proporción de los recursos lo que da origen al comercio internacional según sus autores. Un incremento en la oferta de tierra será favorable para las posibilidades de producción del bien que es intensivo en tierra, mientras que si se ve incrementada la oferta del otro factor, trabajo, la producción del bien que utiliza de manera más intensiva éste factor se ve favorecida. Por tanto, una economía será relativamente más efectiva en la producción de bienes que son intensivos en los factores en los que el país está relativamente mejor dotado (Krugman, 1994).

Un país donde el factor abundante es el trabajo y por tanto, su economía es más especializada en la producción de bienes intensivos en trabajo, tenderá a explotar este bien, ya que su oferta es mayor que la de otro país (el cual es importador de éste bien pero exportador de aquellos intensivos en tierra).

Sin embargo, la experiencia empírica ha demostrado que los países no siguen este patrón de comercio, sino que los intercambios de productos similares e incluso idénticos ha ido en crecimiento en los últimos años, lo que ha venido a cuestionar la validez de la teoría clásica del comercio internacional. Aún más, países como Corea que prácticamente carecía de capital después de la guerra de Corea, actualmente permanece en los primeros lugares mundiales de exportación de productos relativamente intensivos en capital como el acero, la construcción naval y la de automóviles.

Estados Unidos, quien posee una de las más altas relaciones capital-trabajo, durante los 25 años posteriores a la II Guerra Mundial sus exportaciones han sido de productos más intensivos en trabajo que en capital. Esto se observó en un estudio realizado por Wassily Leontief y es conocido como la paradoja de Leontief (Krugman, 1994).

La creciente apertura comercial que ha aumentado el comercio entre sectores de la misma industria y entre países igualmente desarrollados, pone en entredicho la teoría de dotación de factores y especialización de Hecksher-Ohlin.

Nuevos elementos en la teoría de comercio internacional han explicado de mejor manera este nuevo paradigma internacional de comercio. Dichos elementos son las economías de escala y la diferenciación de productos principalmente, que determinan las causas fundamentales para hacer competitivos a los sectores industriales. La disminución de costos que se logra con las economías de escala se traducen en rendimientos superiores en la industria. La diferenciación es la capacidad de brindar en el producto un valor superior y singular en términos de calidad, características especiales y servicios posventa del producto. Esto permite a la empresa también obtener una renta superior. La ventaja competitiva presente en cualquiera de estas formas se traduce en una mayor productividad para la empresa y un aumento de sus ingresos (lo que está directamente vinculado al incremento de la renta nacional) (Porter, 1991).

Hemos dicho ya que el entorno de globalización existente ha generado la conformación de nuevas estructuras industriales (redes de producción) pero que no son excluyentes de las anteriores (integración vertical y horizontal en grandes empresas). Sin embargo, la búsqueda de procesos de producción más eficientes y productivos motivó a esas grandes empresas a desincorporar de su interior los procesos que no cumplieran con esas características.

1.7 De la Producción en Serie a la Producción Flexible

La gran prosperidad y estabilidad social que la estructura económica de la gran empresa integrada verticalmente y de producción de bienes standard (en serie) había generado desde finales de la Segunda Guerra Mundial en los países industrializados, llegaría a su límite en los últimos años de la década de los años sesenta.

La crisis general que enfrentó el mundo industrializado que comenzó con el descontento social, se transformó después en una escasez de materias primas, un rápido crecimiento de la inflación, el desempleo y finalmente en estancamiento económico. Existen dos elementos principales que generaron esta crisis, primero una

serie de acontecimientos externos que afectaron el sistema económico y segundo la incapacidad de la estructura institucional para adaptar la difusión tecnológica de la producción en serie (Piore y Sabel, 1984).

Los acontecimientos externos, tales como el descontento social generado por las guerras de finales de los años sesenta y las crisis petroleras de inicios de los setenta, afectarían a la economía mundial. Estos acontecimientos son analizados minuciosamente en Piore y Sabel (1984). Aquí nos interesa de mayor manera resaltar la segunda de las razones (según Piore y Sabel) por la que la prosperidad de la economía de posguerra llegó a su límite a fines de la década de los sesenta.

Mientras que durante la primera crisis del petróleo la política económica mantuvo la rigidez de precios y salarios, durante la segunda, el precio del combustible fluctuó de acuerdo a las condiciones del mercado, esto con el fin de establecer las libres fuerzas del mercado¹⁴. Con esto, las instituciones que habían soportado al sistema de producción en serie eran sustituidas, lo que limitaba nuevamente el desarrollo de este sistema de producción llevando a la industria a adoptar sistemas más flexibles de producción y comercialización que respondieran a los cambios de la demanda.

La prosperidad que se había generado en los años de posguerra (lograda por el sistema de producción en serie) había llevado a la saturación de los mercados de bienes de consumo de los países industrializados, lo que, aunado a los elementos anteriormente mencionados, hacía cada vez más difícil a las empresas expandir sus volúmenes de producción y limitaban sus estrategias basadas en sistemas de producción en serie.

La búsqueda de mercados en el exterior para acrecentar los niveles de demanda de los países ponía cada vez más en mayor competencia a sus empresas. Estas establecerían estrategias de diferenciación de productos para ganar la preferencia de los clientes, invirtiendo en tecnologías flexibles que aumentaban su eficiencia productiva. La producción de bienes bajo tecnologías flexibles que igualaban

¹⁴ También se fomentó la liberalización en la banca, las líneas aéreas y el transporte por carretera, el telégrafo, el teléfono, la radio y la televisión.

la productividad de la producción en serie, hacía que los precios de los productos disminuyeran, siendo esto nuevamente un límite para la producción en serie.

La aplicación de la tecnología informática a los procesos de producción ha sido un elemento importante para el cambio de las condiciones de competitividad resultado de la flexibilidad de la producción (Piore y Sabel, 1984; Dussel P./Piore/Ruiz D., 1997).

Un primer efecto de la introducción de las computadoras a la producción de cantidades menores era la reducción de costos en comparación a la producción en serie anterior. Esto se explica ya que, con la adaptación del equipo para realizar una actividad específica se logra una mejora en la eficiencia productiva. Anteriormente, esta adaptación se realizaba de manera física en el equipo. Para modificar el producto producido, había que alterar físicamente las condiciones de la máquina, incluso en la mayoría de los casos había que desechar la maquinaria y sustituirla.

Con la tecnología informática, lo que se adapta del equipo es sólo el programa de actividades (*software*) pudiéndose modificar constantemente las características del producto. Sin embargo, la utilización de la computadora en el proceso de producción no es la causa esencial por la que la producción se hace flexible. La computadora se utiliza para favorecer la adaptación a los cambios de la demanda del mercado, por lo tanto, el entorno de mercado es también una parte esencial de la existencia de este sistema productivo (Piore y Sabel, 1984).

Para que un sistema de producción flexible logre el dinamismo tecnológico que lo lleve a la constante innovación tanto de productos como de procesos, es necesaria la existencia de instituciones capaces de fomentar y coordinar la innovación entre las empresas. Existen una serie de elementos principales que caracterizan a todo tipo de organización de producción flexible.

La primera característica es la combinación de la flexibilidad y la especialización. La flexibilidad es la capacidad para remodelar continuamente el proceso productivo reordenando sus componentes y la especialización dará una mayor productividad y eficiencia. Otro elemento es la participación de la comunidad dentro de la actividad productiva, donde en ocasiones, está muy delimitado el tipo de organización comunitaria como es el caso de los distritos industriales de la Tercera Italia o los corredores industriales de Silicon Valley. El fomento de la competencia es un elemento

importante con el cual se favorece a la innovación, por tanto se considera la inexistencia de la competencia como limitante a la innovación (Piore y Sabel, 1984).

Este tipo de sistema de producción se ha fomentado en numerosas regiones del mundo, y sobresalen principalmente los nuevos países industriales del este y sudeste asiático, así como, algunos latinoamericanos como Brasil, Argentina y México. El sistema de producción flexible ha dado origen al tipo de organización industrial en redes de producción. Las redes están conformadas por un número grande de empresas pequeñas que cooperan entre sí para desarrollar las distintas fases de la producción y este proceso es coordinado por empresas de mayor tamaño encargadas de ensamblar las partes del producto o por grandes cadenas de detallistas que complementan el proceso de producción con el de comercialización (Ruíz Durán, 1995).

1.8 El Proceso de Subcontratación y las Redes de Producción

El límite al que ha llegado el sistema de producción en serie caracterizado por grandes empresas integradas verticalmente que producían bienes homogéneos y cuyo nivel de competencia era vía el precio, ha dado origen a nuevas formas de organización industrial donde las pequeñas empresas son el principal participante. Estas son capaces, con sistemas flexibles de producción, de responder a las condiciones cambiantes de la demanda de diversos y especializados segmentos del mercado.

Los cambios en las condiciones de la demanda que diferencian los productos y segmentan los mercados, implican que la desverticalización de la producción amplía considerablemente los espacios económicos para las pequeñas y medianas empresas. Estas se integran de manera sistemática al proceso productivo aprovechando mayores ventajas de gestión, redes de comunicación intrafirma eficientes y rápidas, menor nivel burocrático, procedimientos más dinámicos, mayor nivel de creatividad y diseño, mayor adaptabilidad tecnológica e innovación (Gatto, 1994).

Existe en la relación entre la empresa grande y las pequeñas y medianas (PYMES) una relación tecnológica e informativa mucho más estrecha y de doble sentido¹⁵. Se integran las PYMES a la gran empresa para el diseño de productos,

¹⁵ Además de ser una empresa grande la encargada de coordinar la producción de las pequeñas empresas ensamblando sus productos, también la coordinación de la producción la pueden efectuar las grandes cadenas comerciales quienes determinan las características del producto según la demanda del mercado.

desarrollo de piezas, controles de calidad, etc., las relaciones anteriores vía precio se transforman en acuerdos de largo o mediano plazo donde las exigencias de calidad, confiabilidad, cumplimiento de plazos de entrega, rapidez de respuesta, etc., se constituyen en elementos más significativos que el propio precio (Gatto, 1994).

Este sistema, muestra una descentralización de la empresa grande creando un nuevo modo de organización de la producción, donde en lugar de encargarse una sola empresa de todo el proceso de producción, lo divide en distintas fases las cuales subcontrata de pequeñas empresas creando así una red de producción.

Se puede definir al proceso de subcontratación como una relación contractual entre dos empresas, tradicionalmente el productor final o ensamblador (empresa organizadora) que solicita a otra empresa que le manufacture partes o productos semiterminados (empresa subcontratada) para integrarlos al producto final, para lo cual da especificaciones y programas de entrega. A cambio, la empresa que recibe la orden (subcontratada), puede recibir financiamiento, materias primas o asistencia técnica (Ruiz Durán, 1995).

La asociación cooperativa entre el armador (empresa organizadora) y los fabricantes de partes y componente (empresa subcontratada) tiene dos beneficios principales: se comparte información y se comparten ganancias dentro del grupo, por lo que son de especial interés las interacciones y la acumulación de conocimientos entre la empresa principal y las subcontratadas (Kagami, 1996).

La propagación de los sistemas flexibles ha creado nuevas condiciones de organización industrial como el caso japonés, el italiano o el de los países del este asiático, donde la conformación de conglomerados industriales resaltan las ventajas que ya mencionábamos anteriormente dentro de este sistema de producción. Existen numerosos casos de aglomeración entre los cuales sobresalen los de interrelaciones científico-tecnológicas como el Silicon Valley o la ruta 128 Boston. Otro caso importante es de las áreas-sistema o distritos industriales creados por pequeñas y medianas empresas fuertemente relacionadas productiva y comercialmente, el caso más significativo es el de la Tercera Italia.

El punto de partida de los distritos industriales fue el concepto de distrito industrial marshalliano que desde hace 100 años fue considerado como factor de

crecimiento industrial. Marshall señala que un proceso productivo puede ser desarrollado por una gran empresa verticalmente integrada o separado en fases a cargo de un conjunto de pequeñas empresas relacionadas entre ellas en forma de red y localizadas dentro de un área geográfica determinada próxima a un centro urbano. Marshall define esto como economías de aglomeración¹⁶.

Una de las principales ventajas de las economías de aglomeración es la reducción de los costos de transporte y difusión de la información, con lo que no sólo la empresa individual se beneficiará de esta reducción sino toda la industria al poder vender el producto a un menor precio¹⁷. Otro tipo de ventajas que se obtienen es la reducción en los costos de transacción disminuyéndose con esto aspectos como la incertidumbre del mercado, el comportamiento oportunista de las empresas, lo cual ya hemos desarrollado previamente.

Las áreas-sistema o distritos industriales se caracterizan por una fuerte tendencia a la asociación entre empresas sin perder la independencia patrimonial entre ellas, creando consorcios para compra de materias primas, promoción de ventas en el exterior, capacitación, investigación e innovación, créditos, etc.¹⁸

Es importante tener en consideración, que la relación entre las empresas grandes coordinadoras y las empresas subcontratadas no es de subordinación, sino de cooperación, lo que implica una reorganización de la gran empresa en términos no sólo de lograr una mayor flexibilidad, sino de incorporar mediante la asociación esquemas de investigación y desarrollo compartidos con las empresas de menor tamaño (Ruiz Durán, 1995).

Finalmente, este sistema de asociación cooperativa entre una empresa grande coordinadora y otras de menor tamaño, quienes se distribuyen las distintas fases de producción de un bien final, a través de un contrato de subcontratación presenta un conjunto de características que mejoraran la productividad y competitividad del proceso de producción (Kagami, 1996):

¹⁶ Instituto Nazionale per il Commercio Estero (1994).

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Este es el fundamento que sustenta el concepto de Empresa Integradora al que nos referiremos en los subsecuentes capítulos.

- 1) el sistema de subcontratación es mucho menos costoso que la integración vertical dentro de la empresa,
- 2) el conjunto de empresas que crean una red de proveedores comparten tanto la información y las ganancias como los riesgos,
- 3) la empresa principal puede reducir sus costos a través de sistemas como el de justo-a-tiempo mientras que las empresas subcontratadas pueden contar con contratos de largo plazo,
- 4) la colaboración en investigación y desarrollo entre las empresas principales y las subcontratadas producen acumulación de conocimientos en el conjunto de empresas que lleva a una mayor eficiencia en la producción (mejorando la tecnología y la calidad de la producción),
- 5) se incrementa la competencia entre los diferentes grupos de redes de producción,
- 6) las relaciones interempresariales e interindustriales son de tipo horizontal y no vertical.

1.9 Conclusiones Preliminares

Hemos desarrollado hasta aquí, lo que consideramos los elementos teóricos fundamentales bajo los cuales se apoya nuestro trabajo y mediante los cuales tratamos de señalar que las empresas (principalmente las pequeñas y medianas) que interactúan en una economía de libre mercado se encuentran ante obstáculos (imperfecciones) generados por éste. Las estrategias que buscan incrementar el poder de mercado, generar economías de escala y aumentar las ventajas competitivas de las empresas, así como, los altos costos de transacción generados en mercados de competencia imperfecta son elementos que limitan a las pequeñas y medianas empresas frente a las grandes o aquellas con mayores posibilidades de competir bajo estas características.

La teoría neoclásica nos proporciona las condiciones para la existencia de una economía eficiente, entendiendo eficiencia como la conformidad que tienen los productores y consumidores de vender y comprar los bienes que existen al precio determinado por el mercado (buscando alcanzar lo más cercano a la competencia perfecta). Pero la empresa al desarrollar sus actividades y acudir al mercado, incurren en ciertos costos, los costos de transacción. Estos pueden ser muy altos cuando

aparecen distorsiones en los precios de las materias primas o en los procesos de comercialización y distribución de los productos.

Durante los años de la segunda posguerra y hasta finales de la década de los sesenta, la estrategia seguida por las empresas para reducir los costos de transacción y lograr mayor participación en el mercado fue la producción en serie de bienes. Se conformaron grandes monopolios integrados verticalmente, es decir, todo el proceso de producción lo llevaba a cabo una sola empresa que alcanzaba economías de escala y grandes ganancias. Esto obstaculizaba a las empresas de menor tamaño a participar en el mercado, ya que no podían alcanzar economías de escala debido a sus bajos volúmenes de producción y por tanto sus ganancias eran limitadas. No podían competir con las grandes ya que presentaban tecnologías atrasadas que limitaban la productividad de sus procesos de producción. Tampoco podían competir a nivel internacional por lo costoso que eran sus productos, por tanto su producción se limitaba a los mercados locales.

Pero a partir de la década de los setenta el modelo de producción estándar llega a su límite. Los mercados estaban saturados de bienes de producción masiva y la demanda de los consumidores por productos nuevos y de mejor calidad y diseño es cada vez más diferenciada y desagregada.

Se presenta un cambio en los sistemas de producción, pasando de la integración vertical caracterizada por el control jerárquico de una sola empresa de las distintas fases del proceso productivo, a un sistema de relaciones horizontales. Son las pequeñas empresas, mediante la formación de redes de proveedores, quienes se especializan en determinadas etapas del proceso productivo, logrando flexibilidad de éste y economías de escala y satisfacer así, las cambiantes necesidades de la demanda internacional.

Dentro de este nuevo entorno de reorganización industrial iniciado desde finales de los años setenta, las PYMEs han jugado un papel importante en la conformación de una nueva organización industrial. Con la conformación de redes determinadas por relaciones inter e intrafirma, las pequeñas empresas, mediante esquemas de subcontratación e integración, son capaces de enfrentar las imperfecciones del mercado con mayor facilidad. Se facilita el acceso al crédito, la compra de materias

primas, el desarrollo tecnológico y la innovación a menores costos que si se hiciera de manera individual. Con esto, las mejoras en el diseño, la calidad y la productividad dan a la producción de las pequeñas y medianas empresas las ventajas competitivas necesarias para participar en los grandes mercados tanto nacionales como internacionales, mercados donde la competencia es un elemento determinante para la sobrevivencia de las empresas.

Esta relación entre las empresas que conforman la red de producción se da en un esquema de cooperación (integración inter e intraempresarial), donde las empresas que conforma la red en lugar de actuar como competidoras individuales entre sí, juntas desarrollan esquemas de producción e intercambio tecnológico y de información que lleva al grupo¹⁹ mediante un proceso de aprendizaje al alcance de mayores niveles de competitividad²⁰.

Una vez establecido el marco teórico referencial a nuestro tema principal, la integración empresarial, en el siguiente capítulo abordaremos la importancia y necesidad de una política industrial definida para promover el crecimiento y desarrollo del sector industrial en general y en particular, de aquellos sectores que han resultado más vulnerables a las imperfecciones que genera un mercado de libre competencia como lo puede ser el de la industria textil y confección.

¹⁹ La competencia por el mercado ahora es entre redes industriales y no entre empresas individuales.

²⁰ En el capítulo tercero se profundizará sobre el tema de cooperación empresarial.

CAPITULO II

LA POLITICA INDUSTRIAL EN MEXICO Y LA INDUSTRIA TEXTIL EN LA APERTURA

Desde décadas atrás, en la economía mexicana ha existido el debate sobre la necesidad de una política industrial adecuada que promueva el desarrollo económico del país. Una política que solucione de manera eficiente los problemas estructurales que generaron una desarticulación de las ramas industriales, la desaparición de micro y pequeñas empresas y una mayor dependencia de insumos del exterior y una alta sensibilidad del crecimiento a las importaciones. Sin embargo, las medidas de política económica aplicadas en nuestro país, principalmente desde principios de los años ochenta, se han enfocado a la atención de los problemas macroeconómicos dejando de lado las medidas específicas de promoción industrial.

En este capítulo, hacemos revisión de las medidas económicas implementadas por el gobierno de nuestro país, las cuales van desde el cambio de patrón industrial hasta las medidas de liberalización que actualmente rigen el desempeño de la economía. Esto, con el objeto de hacer notar la orientación que estas medidas económicas tienen hacia la búsqueda de un ajuste y estabilización macroeconómico descuidando la promoción directa del crecimiento y desarrollo industrial. También se analizan brevemente los efectos de estas medidas en los principales indicadores económicos. Después, se presentan las líneas establecidas en el último programa de Política Industrial de la Secofi 1996-2000, donde resalta por primera vez una orientación más definida hacia la promoción industrial, específicamente del sector de las pequeñas y medianas empresas, así como la importancia que tienen las estrategias de cooperación y asociatividad empresarial para lograr mejorar la competitividad del sector. La segunda parte del capítulo se refiere a la evolución de la industria textil y confección a partir de la apertura de 1988. Tomamos a ésta como un ejemplo de la importancia y necesidad que tiene la implementación de medidas específicas de promoción hacia un sector con necesidades particulares. Medidas que ayuden a alcanzar un mejor desempeño económico del sector, la generación de un mayor nivel de empleo, con mejores salarios y mejor nivel de vida. Particularmente, este es el caso

de la rama de la confección, que ha aprovechado las estrategias promovidas, como el caso de las integradoras, para insertarse eficientemente a la dinámica del mercado mundial.

2.1 Antecedentes para un Cambio de Patrón de Industrialización

La base industrial de nuestro país lograda durante el periodo de sustitución de importaciones (1940-1970) comenzó a mostrar debilidades debido a factores como la orientación de la producción al mercado interno, déficit fiscal y externo, un incipiente sector productor de bienes de capital, concentración de trabajo (capacitado), capital y exportaciones en pocas empresas, consumo de ganancias, etc. se incrementaron a finales de ésta década. El modelo de sustitución de importaciones que durante tres décadas permitiera la conformación de un sector industrial en nuestro país sustentado por la activa participación estatal, la importación de bienes de capital y financiado con las divisas provenientes de las exportaciones de bienes primarios, principalmente petroleros, y con endeudamiento externo, llegaría a su límite a finales de la década de los setenta.

El sector industrial en México, hasta entonces, se caracterizaba por la protección de un mercado interno cautivo, principalmente de bienes de consumo durables, con controles de precios internos y un tipo de cambio fijo y subvaluado. Las exportaciones eran sólo de productos básico y petróleo y en casos en que las empresas privadas llegaban a exportar era básicamente debido a excedentes que no se realizaban en el mercado interno. Bajo este esquema, las empresas del sector industrial mexicano que obtenían grandes rentas y no enfrentaban ningún tipo de competencia, carecían de cualquier tipo de incentivo a la modernización de sus plantas y mejoras en los niveles de eficiencia y productividad generando así una industria incapaz de competir en el mercado internacional. El déficit del sector industrial fue una característica determinante para limitar el desarrollo del sector, ya que sus exportaciones eran mínimas y sus importaciones de bienes de capital y bienes intermedios eran muy altas pero necesarias, se pensaba, para este proceso de industrialización.

Aunque por mucho tiempo el déficit industrial pudo financiarse con las exportaciones petroleras y de bienes de consumo primario, a fines de los años setenta,

con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el deterioro de los precios relativos de los productos básicos, el crecimiento del déficit industrial comenzó a tener mayor peso en la balanza comercial del país¹. El financiamiento continuó siendo el endeudamiento externo y el gasto estatal, hasta que la economía no pudo seguir conteniendo, por las recurrentes devaluaciones y la caída de los precios internacionales del petróleo, los niveles de deuda y déficit fiscal y externo.

La caída de los precios internacionales del petróleo en 1982 y el aumento de las tasas de interés internacionales provocaron un aumento de la deuda externa total; la deuda externa pública pasó de 20.9 a 29.8% del PIB entre 1980 y 1982 y la deuda privada pasó del 7.9 a más del 18% del PIB en el mismo periodo (Aspe, 1994).

Entonces la nueva orientación de la política industrial mexicana durante los años 75-85 se dirigió al fomento de las exportaciones de productos manufactureros, manteniendo la sustitución de importaciones en sectores específicos y la planeación formal de la aplicación del modelo fortaleciendo la función del Estado como agente generador del desarrollo industrial (Clavijo y Valdivieso, 1994).

Las crisis de 1982 y 1986 en la economía mexicana así como el alza de las tasas de interés internacionales acrecentaron los problemas estructurales antes mencionados, por lo que el ajuste macroeconómico predominó en las decisiones económicas del gobierno, dejando de lado las medidas de sustitución de importaciones comenzando a ganar terreno las políticas de ajuste neoclásicas.

Dentro de esta nueva visión del modelo de industrialización considerado a partir de la crisis de la sustitución de importaciones en los países en desarrollo y desde antes en economías como las asiáticas, encontramos el modelo de industrialización orientada a las exportaciones.

La industrialización orientada a las exportaciones resalta la producción neutral u orientada a las exportaciones de productos manufacturados, con el objeto de maximizar la eficiente asignación de factores y la especialización entre naciones según sus ventajas comparativas (Balassa, 1981).

¹ La mayor participación en el déficit de cuenta corriente, hasta antes de 1977, la tenía el rubro de servicios factoriales debido a los grandes pagos de deudas que se realizaban. Sin embargo, las negociaciones para el pago de la deuda y el incremento del déficit industrial ocasionaron que para fines de ésta década, el único factor de déficit comercial y de cuenta corriente por tanto, era el sector industrial (Casar, 1994).

Esta corriente teórica surge como respuesta a los efectos negativos que sobre las exportaciones e importaciones y la asignación de los recursos produjo el modelo de sustitución de importaciones proporcionando mejores estructuras industriales y salidas a las restricciones del mercado en la búsqueda de un crecimiento económico dinámico.

Según Balassa/Williamson (1990), la expansión de las exportaciones actúa como motor del crecimiento económico ya que son una fuente de demanda de insumos internos y a través del aumento de los ingresos, de bienes de consumo. También proporcionan las divisas necesarias para la importación de bienes de capital e intermedios necesarios para incrementar el producto. El crecimiento de la producción así logrado, y la certidumbre de que no ocurrirán crisis cambiarias serán las condiciones favorables para que la inversión extranjera aumente su nivel. Bajo un esquema de industrialización orientada a las exportaciones se favorecen los encadenamientos en el sector industrial, la productividad total de los factores, la transferencia tecnológica, los ingresos en divisas y el empleo, así como el ingreso nacional de las economías.

Así, la estabilidad macroeconómica juega un papel esencial para el desarrollo industrial y económico. La liberalización económica mediante la eliminación de barreras arancelarias, medidas antinflacionarias y de estabilización cambiaria, políticas monetarias y fiscales restrictivas, son elementos cruciales para un adecuado desarrollo del modelo.

En México, las medidas de estabilización económica que se comenzaron a implementar desde 1982 han atraído la mayor atención de la política económica nacional bajo la premisa de que es necesario lograr una estabilidad económica para que después las medidas de política industrial logren funcionar adecuadamente.

Las medidas económicas para contrarrestar los problemas antes mencionados debían ser la reducción de la deuda externa y el cambio de patrón comercial de exportador de bienes básicos de bajo valor agregado y especialización a bienes manufacturados de alto valor agregado y mayor especialización. A fines de 1985 dentro del proceso de ajuste macroeconómico, se realizó un profundo proceso de desregulación económica y apertura comercial, eliminando todo tipo de restricciones comerciales cuantitativas, reduciéndose las tasas de aranceles y suscribiendo tratados comerciales con otros países. En este año se suprimieron los permisos previos de

importación sobre casi 80% de las fracciones arancelarias; en julio de 1986 México entra al GATT provocando una reducción del nivel arancelario ponderado de 16.4 a 13.1% entre 1985 y 1986 (Aspe, 1993).

Cuadro no. 2
Patrones de industrialización

SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	INDUSTRIALIZACIÓN ORIENTADA A LAS EXPORTACIONES
<ul style="list-style-type: none"> • activa participación del Estado • importación de bienes de capital y materias primas • financiamiento mediante el endeudamiento interno y externo, las exportaciones petroleras y de bienes primarios • mercado interno cautivo y protegido • control de precios y salarios • obtención de rentas monopólicas por las empresas • falta de incentivos para la modernización de la planta productiva • muy bajos niveles de eficiencia y productividad de las empresas • consumo de las ganancias • sector industrial no competitivo internacionalmente 	<ul style="list-style-type: none"> • exportación de bienes manufacturados • sector externo motor del crecimiento • especialización en la producción • incremento de los ingresos y del consumo interno • demanda de insumos internos • se promueven encadenamientos productivos • se promueve la productividad total de los factores • se genera transferencia tecnológica, ingreso de divisas y crecimiento del empleo • se incrementa la inversión extranjera debido al crecimiento del producto y la certidumbre que esto genera

Se ha dado dentro de este esquema una vital importancia al sector exportador de manufacturas ya que sería éste el motor de arrastre para el resto de la economía. Es así como dentro de las medidas de corrección de los déficit fiscal y comercial la apertura económica y la promoción de exportaciones fueron el ancla de la política de estabilización e industrial del gobierno mexicano. A continuación se hace una breve reseña de tales medidas que abarcan desde las políticas de ajuste económico hasta las de apertura económica.

2.2 Medidas de Estabilización Macroeconómica y de Liberalización

Bajo la necesidad de lograr primero la estabilidad adecuada y luego crecimiento y desarrollo, podemos enumerar las medidas económicas implementadas desde el gobierno de Miguel de la Madrid que se consolidaron con la administración de Salinas de Gortari y se mantienen aún en nuestros días.

La primer medida para alcanzar la estabilización económica necesaria para el consecuente crecimiento sostenido fue la del ajuste fiscal. Aumentar el nivel de

reservas internacionales, lograr un superávit en la cuenta corriente y combatir la inflación han sido hasta ahora los principales objetivos de la política macroeconómica.

El Pacto de Solidaridad Económica firmado por los sectores obrero, campesino y empresarial en diciembre de 1987 fue el instrumento mediante el cual se llevaría a cabo el programa de estabilización. Los objetivos del Pacto eran (Aspe, 1993):

- corregir de manera permanente las finanzas públicas
- aplicar una política monetaria restrictiva
- corregir la inercia salarial
- definir acuerdos sobre precios en sectores líderes
- la apertura comercial
- control de la inflación y negociación de precios líderes en lugar de la congelación total de precios
- adoptar medidas basadas en controles de precios negociados

Entre 1987 y 1991, las medidas implementadas con los objetivos de estabilización de precios, corrección de déficit externo y fiscal, apertura económica y control de la inflación rindieron resultados favorables:

El superávit primario² del sector público alcanzó un nivel promedio del 7% del PIB, el más alto en la historia. La inflación de diciembre a diciembre pasó de 159.2% en 1987 a 18.5% en 1989. De las 1,115 empresas estatales existentes en 1982, hacia 1991 ya habían sido desincorporadas más del 80%³. Los permisos de importación, que era el mecanismo de protección predominante, se habían reducido del 21.2% en 1982 al 9.1% en 1991. En 1988 el PIB creció 1.3% en términos reales, 3.1% en 1989, 4.4% en 1990 y 3.6% en 1991 (Aspe, 1993).

La reducción del gasto corriente, un programa de privatizaciones y el cierre de empresas deficitarias en poder del Estado comenzaban a consolidar el ajuste de las finanzas públicas que aunado a una mayor estabilidad de precios, salarios y tipo de cambio generaban expectativas favorables al programa económico iniciado por el

² Excluye el pago de intereses sobre la deuda pública.

³ Actualmente sólo quedan en manos del Estado las actividades de generación de energía eléctrica y la extracción y refinamiento de petróleo.

presidente de la Madrid y que se consolidó durante la siguiente administración del Gobierno.

Una vez logradas las correcciones macroeconómicas recomendadas por los organismos internacionales⁴ para la implementación del modelo neoclásico del libre mercado orientado a la promoción de exportaciones, la atención de la política económica se centró en la estrategia de liberalización, donde el sector exportador manufacturero se ha colocado como pilar del crecimiento económico del resto de los sectores.

La apertura de las empresas mexicanas a la competencia internacional eliminaría las restricciones internas a la eficiencia y productividad de la producción nacional igualando los precios nacionales a los precios internacionales y generaría un efecto de arrastre sobre el resto de la economía, por esto, el proceso de apertura debía acelerarse.

Entre diciembre de 1987 y diciembre de 1988, el arancel más alto descendió de 100 a 20% y los artículos sujetos a restricciones cuantitativas, de 1200 a 325, en 1990 se excluyeron 106 artículos más. En 1991 menos del 10% del valor total de las importaciones quedó sujeto a permisos de importación (Aspe, 1994), en 1994 culminarían en la aplicación del TLCAN las negociaciones iniciadas en 1990 entre los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México de un tratado de libre comercio, en el cuál a partir de su inicio iría eliminando gradualmente el resto de las restricciones comerciales.

Las medidas implementadas durante el periodo de 1988-1994 con objetivo de consolidar la estrategia de liberalización económica las podemos enumerar de la siguiente manera (Dussel Peters, 1996/a):

- la reducción de la inflación y el déficit fiscal mediante la utilización del tipo de cambio como ancla de la tasa de inflación y la atracción de capital externo respectivamente,
- consolidación del sector privado manufacturero como eje de la estrategia de modernización industrial y exportadora,
- la importación de insumos baratos como fuente para la exportación de manufacturas mediante la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias alentando la

⁴ A través de préstamos financieros para el pago de la deuda.

liberalización económica que se vería consolidada en 1994 con la puesta en marcha del Tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, y

- la importancia de la inversión extranjera como fuente de financiamiento para el modelo exportador

Estas medidas, además de consolidar el otro conjunto de medidas antes mencionado, consolidarían también el proceso de inserción de la economía nacional al mercado mundial.

Como ya se mencionó, la liberalización económica generaría la igualación de los precios internos a los precios internacionales, la obtención de divisas necesarias para la importación de maquinaria e insumos requeridos para consolidar la estrategia de exportación de manufacturas, la entrada de capital externo necesario para solventar los requerimientos de ahorro interno e inversión que fomentarían el crecimiento industrial y económico. Sin embargo, aunque este periodo se caracterizó por una reducción en la tasa de inflación, la entrada masiva de capitales externos, el crecimiento de las exportaciones y una tasa de crecimiento del producto durante 1988-1992 del 3.5%, la apresurada apertura económica repercutiría en el sector industrial y más notoriamente sobre el sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs).

Cuadro no. 3
Medidas de estabilización y liberalización

ESTABILIZACIÓN MACROECONÓMICA	LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA
<ul style="list-style-type: none"> • corrección permanente de las finanzas públicas • política monetaria y fiscal restrictiva • disminución y control de la inflación • negociación de precios y salarios • apertura comercial • incremento de los niveles de reservas internacionales • corrección del déficit externo • promoción de la inversión extranjera 	<ul style="list-style-type: none"> • reducción de la inflación y el déficit fiscal mediante el tipo de cambio y la entrada de capital externo • consolidación del sector manufacturero exportador como eje del crecimiento • importación de insumos baratos para la exportación de mercancías • eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias • negociación de tratados comerciales, TLCAN • la importancia de la inversión extranjera como eje de financiamiento del modelo exportador

2.3 Efectos de las Medidas de Estabilización y Liberalización

México quedaba insertado en el comercio mundial con un notable crecimiento del sector manufacturero exportador y un desplazamiento de las exportaciones de productos básicos y petroleros, con lo que la participación de las exportaciones de manufacturas

en el comercio mundial aumentaba en casi 80% entre 1980 y 1990, pasando de 0.33 a 0.59% respectivamente (Casár, 1994).

Cuadro no. 4
Inversión extranjera
(millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 ^a
IED (flujos anuales)	3,877	3,157	2,499	3,722	3,565	3,599	4,900	14,693	15,835	13,108	5,323
Maquiladoras								777	1,098	947	603
Reinversión de utilidades								2,366	1,586	2,050	1,074
Cuentas entre compañías								2,156	20	-3	523
Mcd. de valores			414	1,256	6,332	4,783	10,716	4,083	519	4,049	2,327
IE total	3,877	3,157	2,913	4,978	9,897	8,382	15,617	18,776	9,790	12,101	6,090

p/Cifras preliminares enero-julio.

FUENTE: Tercer informe de gobierno de Ernesto Zedillo. Anexo, 1997.

La inversión extranjera jugaría también un papel importante para consumir este proceso de liberalización, con lo que se aumentó la participación de capital extranjero en actividades económicas alcanzando en 1988 61 mil mdd de inversión extranjera total. Aunque la inversión extranjera ha jugado un papel importante para el financiamiento de la actividad económica nacional, la inversión extranjera directa disminuyó del 54.5% en 1988 a menos del 30% en 1994, con lo que el aumento de la inversión en cartera generaría graves problemas financieros a la economía mexicana a finales del año de 1994 (Dussel Peters, 1995). El gran déficit de cuenta corriente de 29 mil mdd se haría insostenible para 1994, lo que fue factor también de la crisis de 1994.

Sin embargo, mientras que las políticas recesivas aplicadas desde 1982 y el fomento a las exportaciones bajo un esquema todavía de protección habían logrado equilibrar el déficit externo, a partir de 1988, la acelerada apertura económica, la pérdida de subvaluación del dólar, la recuperación de la demanda interna, la reducción de las tasas de interés y la inflación, provocaron un explosivo aumento de las

importaciones, incluso a una tasa de crecimiento mayor a la de las exportaciones, lo que demuestra la alta elasticidad de las importaciones al crecimiento económico⁵.

Cuadro no. 5
Balanza de pagos
(millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 ^p
Cuenta corriente	4,238	-2,375	-5,821	-7,451	-14,646	-24,438	-23,399	-29,661	-1,576	-1,922	-405
Cuenta de capital	-1,188	-1,163	3,175	8,297	24,507	26,418	32,482	14,584	15,405	3,322	1,868
Err. y omisiones	3,050	-3,195	3,041	2,519	-2,166	-960	-3,142	-3,313	-4,238	373	1,034

p/Cifras preliminares enero-marzo.

FUENTE: Tercer informe de gobierno de Ernesto Zedillo. Anexo, 1997.

El periodo de 1989 a 1992 fue un periodo de crecimiento del sector manufacturero, donde después del periodo de ajuste económico el sector manufacturero había conformado ciertas bases de especialización y productividad que le permitieron participar competitivamente en los mercados mundiales.

Contrariamente a lo deseado, la apertura económica, aunque ha generado niveles extraordinarios de exportaciones del sector manufacturero (destacando industrias como la automotriz, la de productos químicos, la alimentaria, la siderúrgica) ha brindado a las empresas la posibilidad de obtener materias primas a menores precios que los internos originando, primeramente, un aumento de las importaciones de materias primas y bienes intermedios y después, el rompimiento cada vez mayor de las cadenas productivas.

El creciente déficit exterior es generado por industrias que aunque concentran el mayor volumen de exportaciones, también concentran el mayor volumen de importaciones y otras que sus volúmenes de exportación son mínimos pero su dependencia de materias primas e insumos intermedios del exterior es muy grande.

En general, los éxitos macroeconómicos ya mencionados logrados a lo largo de este periodo, 1988-1994, como la reducción de la inflación, el mejoramiento del déficit

⁵ Podemos confirmar esto en el año de 1993 cuando las importaciones disminuyen notablemente debido a la recesión económica de ese año.

fiscal, el crecimiento de las exportaciones, el crecimiento del producto, llegarían a su límite a finales de 1994.

Cuadro no. 6
Principales indicadores económicos

	PIB TOTAL ¹	PIB INDUSTRIAL ²	INFLACION ³	BALANCE PRESUPUESTARIO ⁴	TASA DE INTERES NOMINAL ⁵	TIPO DE CAMBIO NOMINAL ⁶
1988			114.2	-9.2	52.3	2.28
1989	4.20	6.1	20.0	-4.5	40.4	2.68
1990	5.07	6.7	26.7	-2.2	25.9	2.94
1991	4.22	3.4	22.7	2.7	16.6	3.08
1992	3.63	4.4	15.5	3.6	16.8	3.11
1993	1.95	0.3	9.8	0.6	11.7	3.10
1994	4.42	4.8	7.0	0.4	20.0	5.0
1995	-6.15	-7.8	35.0	-0.4	48.6	7.69
1996	5.09 ^p	10.4 ^p	34.4 ^p	0.0	27.2	7.86
1997	7.4 ^{pd}	9.0 ^p	17.6 ^p	-0.5 ^{pd}	18.8 ^b	7.81 ^c

1/Tasa de crecimiento anual del PIB total en millones de pesos de 1993.

2/Tasa de crecimiento anual del PIB industrial en millones de pesos de 1993.

3/Tasa de crecimiento del IPC, 1990=100.

4/Porcentaje del PIB. Es el saldo de los ingresos y cuentas corrientes después del pago de intereses.

5/Cetes 28 días, promedio ponderado de las cotizaciones en el mercado primario durante el mes de diciembre de cada año.

6/Tipo de cambio interbancario, valor de venta al mismo día.

a/Datos actualizados al segundo trimestre del año.

b/Datos al mes de julio.

c/Cifras preliminares al mes de julio.

d/El Economista, 18 de diciembre de 1997.

p/Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado con datos del Tercer informe de gobierno de Ernesto Zedillo. Anexo, 1997.

Si bien el proceso de apertura económica ha generado la inserción de la economía mexicana al mercado mundial y ha provocado en las empresas la necesidad de fomentar la eficiencia y productividad de sus plantas para lograr permanecer en el mercado, es también cierto, que la apertura ha generado una mayor concentración de capital, de exportaciones, de importaciones, y una mayor desigualdad en el sector manufacturero donde por una parte existen empresas en un sector moderno que presentan economías de escala y son altamente competitivas a nivel internacional y otras en un sector tradicional donde existen pequeñas empresas con dificultades económicas para lograr mejorar sus niveles tecnológicos y de productividad en la producción.

Se pueden nombrar una serie de deficiencias o resultados críticos a partir del proceso de liberalización (Dussel Peters, 1996/b):

- 1) La sobrevaluación del tipo de cambio real es un resultado evidente de la estrategia de liberalización debido a la liberalización de las importaciones y de la utilización del tipo de cambio nominal como ancla contra la inflación,
- 2) las altas tasas de interés reales lograron atraer capital externo a expensas del ahorro interno,
- 3) contrariamente a lo supuesto, la liberalización de las importaciones y la política de tipo de cambio, generaron un crecimiento del déficit comercial en detrimento del proceso de industrialización,
- 4) las medidas macroeconómicas aplicadas (sobrevaluación del tipo de cambio y liberalización de importaciones) afectaron el patrón comercial y de especialización de la industria, generando procesos productivos de escaso valor agregado y muy bajo nivel de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, las altas tasas de interés generaron un límite a la inversión en tecnología y modernización de las plantas,
- 5) las medidas de liberalización además de revertir el proceso de industrialización para la exportación, generaron además una reducción en el crecimiento del producto, del empleo, de la inversión y del encadenamiento con el resto de la economía,
- 6) la continuación de la aplicación de estas medidas podría causar tanto un proceso de desindustrialización que afecte de nuevo gravemente el déficit comercial, como un retroceso en las variables del producto y empleo que lleven a la insostenibilidad del modelo,
- 7) el bajo nivel de encadenamientos productivos, el incremento de las importaciones y el deterioro de la economía durante este periodo han tenido fuertes efectos negativos sobre el empleo, generándose un cada vez mayor sector de empleo informal, y
- 8) la heterogeneidad generada por el proceso de liberalización se nota gravemente en la evolución de los salarios reales, los cuales han caído desde 1982 (aunque durante el periodo de crecimiento de la economía 1989-1992 éstos se recuperaron) representando en 1992 sólo el 83.2% del nivel de 1980.

Es así como encontramos que a pesar del posicionamiento del sector manufacturero exportador en el mercado mundial y su continuo crecimiento, el efecto de arrastre que se esperaba debía cumplir con el resto de la economía, no se ha logrado, por lo que hay que pensar en la utilización de nuevos esquemas de

organización industrial que en este marco de globalización económica puedan afrontar los problemas de crecimiento y desarrollo sostenido de la economía.

La búsqueda de nuevos esquemas de organización industrial que promuevan la sustitución eficiente de importaciones, la especialización y la competitividad como bases para la generación de redes productivas basadas en la cooperación entre las empresas, es una actividad que debe ser permanentemente desarrollada por los sectores empresariales y el gobierno, en una interacción constante que tenga como único objetivo la promoción industrial y principalmente de las PYMEs, la generación de empleo, la recuperación del salario y en general, el bienestar de la población.

En torno a la búsqueda de éstos esquemas de organización industrial y promoción sectorial, se han dado importantes avances. El último programa de política industrial publicado por el Gobierno Federal puede considerarse como un importante giro de la política económica donde se busca encaminarla a la promoción y fortalecimiento industrial. A continuación se explica brevemente el contenido del Programa de Política Industrial (mayo 1996) para resaltar el cambio de orientación que sobre el sector industrial se dio.

2.4 Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000

Para desarrollar una adecuada política industrial se deben aplicar medidas que vinculen a aquellas industrias con un alto grado de desarrollo organizacional y productivo con aquellas unidades productivas con posibilidades de aprender y adaptar estos elementos. Así, para el cumplimiento de estos objetivos se deben contemplar dos elementos principales: la asociación de empresas con características semejantes para homogeneizar los sectores productivos y la integración regional (Gutiérrez, 1996).

En el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000, presentado en el mes de mayo de 1996, resaltan como elementos necesarios para una adecuada promoción industrial estos dos aspectos, la asociación entre empresas y la planeación regional para fomentar la competitividad de la planta industrial.

Un elemento importante que destaca en el Programa, es que el Estado asume la organización y coordinación de las acciones para la promoción industrial. Esto a través de un diálogo continuo del gobierno con los sectores productivos.

Para que el programa sea eficiente en su tarea de promoción de la competitividad del sector industrial, debe actuar en aquellos puntos que han mostrado debilidad estructural desde épocas atrás. Es por esto, que los retos que debe afrontar este Programa giran en torno a la producción de bienes de mayor calidad y alto contenido tecnológico, la agilización de la competencia en el mercado internacional de bienes intensivos en mano de obra, la generación y mantenimiento de condiciones atractivas para la inversión nacional y extranjera, apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en su lucha por la salida del rezago tecnológico y financiero, promover la integración de las cadenas productivas, fomentar nuevos polos industriales y promover un desarrollo regional equilibrado. Las tres líneas estratégicas que se proponen en el programa para el alcance de estos elementos son⁶:

1. Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de las importaciones, sustentando así la inserción de la industria nacional en la economía internacional,
2. Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales de alta competitividad y con una alta participación de micro, pequeñas y medianas empresas,
3. Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.

Algunas de las acciones que funcionan como la base del Programa para alcanzar tales objetivos son⁷:

- Fomento a la integración de cadenas productivas. Con la apertura comercial, la fractura de cadenas productivas resultó en uno de los principales factores que generaron la desigualdad y estancamiento industrial. La sustitución de materias primas nacionales por aquellas importadas y de bajo costo generaron un componente importado de la producción nacional del 80%. Algunas de las acciones específicas que propone el Programa para la reconstrucción de las cadenas productivas y la paulatina sustitución de insumos y proveedores extranjeros por nacionales son: (a)

⁶ Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1996; Pérez Motta, 1996.

⁷ Ibidem.

fortalecimiento de los programas sectoriales mediante los cuales se atenderá la problemática específica de cada rama industrial para incrementar su productividad; (b) fomento del desarrollo de agrupamientos industriales regionales; (c) implementación de programas de desarrollo de proveedores de la industria maquiladora, de alto contenido tecnológico y del sector público; (d) la promoción de esquemas de subcontratación; (e) el fortalecimiento de las empresas integradoras y la promoción de alianzas estratégicas, coinversiones y asociaciones entre empresas nacionales y extranjeras⁸.

- Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria. El rezago tecnológico de la industria mexicana y la relación entre éste y el grado de competitividad hace que en el Programa se apliquen medidas como: (a) apoyo para la instalación de sistemas de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas; (b) una vinculación más eficiente de las instituciones académicas y de investigación con la planta industrial; (c) la creación de instituciones sectoriales de apoyo tecnológico para asistir a las empresas en la aplicación de las tecnologías disponibles; (d) impulsar el uso de la informática y la participación de la Red Nacional de Centros para la Competitividad.

- Y otras en materia de promoción de exportaciones, estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero, creación y mejoramiento de la infraestructura física, institucional y de recursos humanos, desregulación económica, promoción de la competencia y negociaciones comerciales internacionales.

Creemos que existe un avance importante en la planeación de una política industrial donde se subraya la participación del Estado como promotor del desarrollo del sector con una interacción con la sociedad para la mejor planeación e implementación de las medidas, así, se conforma la línea que encausará la retroalimentación entre sociedad y gobierno para que exista un seguimiento adecuado de las políticas implementadas. Sin embargo, es ya conocido por las experiencias anteriores, la falta de seguimiento y continuidad de los programas que se implementan y también la limitación

⁸ En este último punto es donde centramos nuestra atención, tomando en cuenta que la importancia del esquema de empresas integradoras está respaldado por un planteamiento gubernamental de política industrial como lo es el Programa. Sin embargo, más adelante veremos si realmente este respaldo es suficiente para una adecuada implementación del programa.

de la sociedad de participar en la planeación y conformación de las estrategias gubernamentales.

La promoción que aquí se da a las estrategias de asociatividad empresarial y específicamente a la Empresa Integradora como instrumento para fomentar la eficiencia y productividad de las PYMEs, es la parte fundamental que da origen a la elaboración de este trabajo de tesis. Consideramos por tanto, que existe un marco importante que respalda la implementación de este esquema, aunque se debe trabajar ampliamente en el fortalecimiento de este marco institucional. En el capítulo siguiente se abordará en detalle el esquema de Empresa Integradora.

Además del fortalecimiento institucional que debe generarse para respaldar un programa de esta extensión y la interacción que se debe cumplir entre los diversos sectores para su seguimiento y continuidad en el largo plazo, existen otros elementos que le restan fuerza a las medidas aquí planteadas.

Se requiere de una revisión profunda de los programas de importación temporal Altex, Pitex, Ecex y Drawback que, contrariamente a su origen, han generado altos costos y han permitido la entrada masiva de insumos importados. Las causas y efectos de la crisis de 1994 no son analizados ni considerados en la implementación de medidas en el programa. La temporalidad de los programas, que aunque pretendan ser continuos, existe aún la falta de planeación que siempre ha existido en el Gobierno y limitado sus acciones a periodos sexenales. La implementación real del programa a niveles regionales y sectoriales deberá dejar de lado cualquier tipo de preferencia política siendo los únicos criterios de selección el potencial y la desventaja económica de los sectores y regiones (Dussel Peters, 1996/b).

La única importancia de la existencia de este tipo de programas es su aplicación real en los sectores o actividades económicas que necesitan y tienen la capacidad de lograr un crecimiento y desarrollo adecuado. Por esto, la implementación real de las medidas contempladas en el programa de política industrial se hacen necesarias con la mayor transparencia y eficiencia posibles. Una de estas medidas es la promoción a la creación de empresas integradoras que se presenta como instrumento efectivo para promover el desarrollo principalmente de las PYMEs.

La industria textil y de confección, una de las más vulnerables a las inconsistencias de la economía nacional, ha sido junto con la industria del cuero y calzado, la industria metalmecánica y la de alimentos y bebidas, receptora de la promoción directa de programas gubernamentales para fomentar su desarrollo. El Programa de Empresa Integradora es uno de estos programas y que le ha dado, específicamente a la rama de la confección, las posibilidades de insertarse de una manera eficiente al mercado mundial llegando a ser actualmente, el principal exportador de confecciones a Estado Unidos⁹.

2.5 La Industria Textil y Confección

La industria textil y del vestido ha tenido una participación importante en la historia de la actividad económica del país. Aunque su actividad se ha caracterizado por tener un comportamiento inestable con periodos de notable crecimiento y épocas de recesión, su participación en el agregado económico y manufacturero siempre ha sido importante, principalmente en cuanto al empleo generado.

La industria textil mundial se ha insertado en el contexto internacional de globalización de la producción reorientando, especialmente en países en vías de desarrollo, aquellas fases intensivas en mano de obra, principalmente la confección de prendas de vestir. La industria textil, como todas las industrias nacionales, se puede dividir en un sector tradicional y de consumo interno y otro moderno y de producción de exportación, pero lo más importante es que en la industria textil mexicana, se producen los bienes de toda la cadena textil, salvo la maquinaria textil (Cetré, 1995).

Estas fases son la producción de fibras, el hilado y tejido de fibras, el acabado y producción o confección de prendas de vestir, que es la rama más importante de la industria en cuanto a su participación en el PIB del sector y generación de empleo, y la producción de otros textiles destinados al hogar y la industria, que se incluye en la tercera fase (sábanas y toallas, alfombras, vendas, toldos, fieltro y otros) (Márquez, 1994).

⁹ En el siguiente capítulo se profundizará sobre este punto.

Una característica de la industria es su alto grado de heterogeneidad a lo largo de toda la cadena productiva, tanto en el tamaño de la planta como en la intensidad del uso de los factores productivos.

Mientras que en las dos primeras fases de producción (producción de fibras y elaboración de tejidos e hilados) el uso de capital es predominante y se llevan a cabo por un número relativamente pequeño de empresas y tamaño más o menos grande, en la última fase (acabado y confección de prendas de vestir) existen un gran número de pequeñas empresas con un uso intensivo de mano de obra.

Cuadro no. 7
Características de la Industria textil

PROCESO	USO DE FACTORES	CARACT. DE LA PLANTA
1. producción de fibras	uso intensivo de capital	pocas empresas de gran tamaño y de tecnología avanzada
2. hilados y tejidos de fibras		
3. acabado y confección de prendas de vestir	uso intensivo de mano de obra	un gran número de empresas de menor tamaño y de tecnología tradicional
4. producción de otros textiles		

A partir del proceso de apertura económica, la industria textil en sus diversas fases se ha enfrentado a la competencia mundial con ciertas dificultades de competitividad debido al sesgo antiexportador que se creó en décadas anteriores donde la producción se orientaba al mercado interno y enfrentaba altas barreras arancelarias.

Un principal elemento a este respecto es la calidad y el costo de las fibras naturales. Por ejemplo, el algodón enfrenta elevados costos de almacenamiento y existe una escasa gama de tipos de este cultivo, La lana enfrenta problemas de abastecimiento y el henequén ha sido sustituido por fibras químicas.

Como la fabricación de fibras es la primera fase de producción de la industria, el costo y calidad de éstas inciden directamente en las fases subsecuentes. Mientras los elementos anteriores constituyen un fuerte obstáculo para la competitividad internacional de las fibras naturales, las fibras sintéticas presentan costos más favorables para enfrentar el mercado internacional. Las fibras químicas o sintéticas son productos poco diferenciados, por lo que su competitividad depende básicamente de

sus costos. El bajo costo en el consumo de productos químicos, petroquímicos y energéticos, permite a las fibras sintéticas mexicanas ampliar su volumen de participación en el mercado mundial. En la fabricación de hilados y tejidos existe una gran integración vertical ya que el 44% de la capacidad de hilatura esta integrado con la tejeduría. Aquí, las ventajas obtenidas con el bajo costo de las fibras se ve mermada con la escasez de capital existente, los altos costos financieros y la baja utilización de capacidad instalada de las empresas. Finalmente, la tercera fase de acabado y confección, aunque es la más grande en cuanto a generación de empleo y valor agregado de la industria, es la que menos favorecida se ve en cuanto a su nivel de competitividad. Esta actividad se caracteriza por tener una capacidad instalada antigua y un tamaño de planta pequeño (Márquez, 1995).

Así, tenemos una industria textil y de confección que antes de 1988, más del 90% de su producción se destinaba al mercado interno. Aunque sus ventas externas como participación en las exportaciones no petroleras era pequeña, había observado un crecimiento de 14.7% promedio anual entre 1983-1988 y una participación en el producto nacional promedio anual durante el mismo periodo de 2.7%¹⁰.

La industria ha presentado cuellos de botella desde años atrás en su estructura productiva, en la variedad de insumos, el atraso tecnológico, el proceso de acabado y en la calidad y diseño de los productos. Además, la importación de ropa ha crecido rápidamente, especialmente de aquella de segunda mano proveniente de Estados Unidos o de ropa con características de dumping provenientes de Asia (Cetré, 1995).

Numerosos programas se han implementado para promover el desarrollo y competitividad de la industria textil y de confección con los objetivos de lograr un sector textil nacional fuerte, con mano de obra capacitada, que genere un alto valor agregado, que compita con los mercados internacionales, se promueva el desarrollo del diseño, moda propia y marcas nacionales, que genere una imagen propia y que desarrolle un prestigio de calidad que vaya en aumento constantemente.

Los principales elementos que se contemplan en los diversos programas de fomento para la modernización y desarrollo de la industria textil desde 1988 están relacionados con el desarrollo de tecnología, la organización, la modernidad del aparato

¹⁰ El Mercado de Valores, enero de 1990.

productivo y la continuidad de políticas. Se ha logrado para la industria textil elaborar un diagnóstico adecuado sobre la problemática del sector. Con esto, se puede realizar de mejor manera una planeación adecuada de las medidas necesarias para lograr una promoción eficiente y que brinde los resultados adecuados y avanzar más allá del papel.

Aunque se ha trabajado en la búsqueda de soluciones para los problemas que enfrenta la industria, es importante consolidar y reforzar las alternativas que se han desarrollado en los programas sectoriales¹¹ con medidas tales como las planteadas en el Programa industrial. A continuación mencionaremos algunos de los aspectos esenciales relativos al desempeño de la industria.

Cuadro no. 8
Principales problemas y alternativas para su solución en la Industria

	OBSTACULOS	ALTERNATIVAS
• <i>Estructura y organización productiva</i>	-bajo nivel de especialización -subutilización de la capacidad instalada -falta de integración productiva entre las empresas -falta de mecanismos para la evaluación y promoción de la productividad y la calidad -escaso desarrollo de las fases de diseño, acabado y moda del producto	-promover mecanismos de análisis y requerimientos de especialización y productividad -promover mecanismos de integración y complementación productiva de la cadena textil -difusión de los programas de promoción sectorial, de los instrumentos técnicos y metodológicos para la mejora de calidad y productividad de las empresas
• <i>Abasto de insumos</i>	-escasa diversidad y calidad de fibras, hilados y tejidos -baja calidad en el diseño y acabado de las confecciones	-crear alternativas para la mejora de la producción de algodón
• <i>Recursos humanos</i>	-baja formación y capacitación técnica integral de los empleados -escasa vinculación entre los centros de educación, investigación y asistencia técnica con la industria	-identificar necesidades prioritarias y promover un programa anual de capacitación -impulsar una mayor vinculación entre los centros de formación y las empresas
• <i>Tecnología y normalización</i>	-inexistente producción nacional de maquinaria tecnificada -dependencia tecnológica del exterior a un alto costo -mínimo uso de tecnología avanzada en las empresas micro y pequeñas -insuficiente normalización en la industria que genera la producción e importación de baja calidad -uso ilegal de patentes y marcas registradas	-promover cursos y programas para el uso de tecnologías -análisis de factibilidad para la producción de maquinaria y equipo -fomentar los procesos de instrumentación de normas de calidad en la industria

continúa...

¹¹ Véase El Mercado de Valores (junio de 1993) para conocer los resultados sobre el programa sectorial de la industria textil y de confección.

continuación...

<ul style="list-style-type: none"> • <i>Comercialización</i> 	<ul style="list-style-type: none"> -limitada capacidad de negociación de las empresas micro y pequeñas con proveedores y comercializadores -Inexistencia de comercializadoras que promuevan las ventas a nivel nacional -competencia desleal de productores y comerciantes de la economía informal 	<ul style="list-style-type: none"> -promover el establecimiento de empresas integradoras para compras y ventas directas en común -asesorar en la integración de grupos o asociaciones
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Exportaciones e importaciones</i> 	<ul style="list-style-type: none"> -falta de vocación exportadora de los empresarios -inexperiencia para la comercialización de su producción en el extranjero -competencia desleal por adquisiciones subfacturadas o bajo dumping -triangulación en el mercado mundial para evadir cuotas compensatorias -introducción ilegal de ropa usada y de productos que no cumplen con requisitos de etiquetado 	<ul style="list-style-type: none"> -promover la participación de empresas mexicanas en ferias internacionales -identificación y promoción de nichos de mercado -realización de cursos y programas de educación exportadora -conformar grupos de trabajo en materia de importaciones
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Financiamiento</i> 	<ul style="list-style-type: none"> -escaso acceso al crédito debido al exceso de requisitos por la banca comercial y falta de garantías -desconocimiento de los empresarios de los esquemas de financiamiento de la banca de desarrollo -insuficiente desarrollo de las uniones de crédito -escaso aprovechamiento de otros esquemas de financiamiento como el arrendamiento y el factoraje -costo financiero muy por encima de los competidores extranjeros que limitan la competitividad de la producción nacional 	<ul style="list-style-type: none"> -mayores compromisos de la banca de desarrollo Nafin y Bancomext para el otorgamiento de crédito a las empresas

2.6 Evolución de la Industria Textil y de la Confección, 1988-1995

La industria textil y de la confección en México, se concentra principalmente en los estados de Distrito Federal (27%), de México (12%), Jalisco (10%), Puebla (9%), Guanajuato (7%) y Nuevo León (6%). De acuerdo a los datos del Censo Industrial (1994), en 1993, el 20% del total de las empresas de la industria participan dentro de las dos primeras fases de la producción textil¹² y el 80% restante en la rama de la confección¹³.

En la industria textil y de confección, de los 36,792 establecimientos existentes, sólo 398 son de tamaño grande (más de 250 empleados) y el resto son PYMEs (representan el 99%). Dentro del sector manufacturero nacional, la industria representa el 13.86% del total de establecimientos y el 13.48% del personal ocupado total del

¹² Según la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), las ramas que componen a las dos primeras fases de la producción textil son la 3211 (fibras duras y cordelería de todo tipo) y la 3212 (hilado, tejido y acabado de fibras blandas que no sean de punto)

¹³ Las ramas que conforman a la industria de la confección según la CMAP, son la 3213 (confección con materiales textiles u otros textiles), la 3214 (textiles de punto) y la 3220 (prendas de vestir).

sector. Las dos primeras ramas (industria textil) están compuestas por sólo 116 empresas grandes y el resto de PYMEs, que en conjunto representan el 29% del personal ocupado de la industria textil y de confección. La confección, representa por tanto el 71% del empleo total de la industria y el 79% de las empresas son PYMEs.

La participación del PIB de la industria textil (sin incluir la industria de la confección)¹⁴ en el PIB manufacturero de México, era en 1988 de 5.60% y fue perdiendo participación durante los siguientes años, representando en 1991 el 4.20% y en 1993 el 4.01%. En cuanto a la generación de empleo, la industria también ha mostrado una tendencia descendente, pasando de 170 mil empleos en 1989 (el 6.8% del personal ocupado total en el sector manufacturero) a 122 mil en 1993 (5.2% del personal ocupado en el sector manufacturero).

En 1994 el PIB de la industria textil¹⁵ cayó 1.9%. Su participación en el PIB total y manufacturero siguió decreciendo, 0.85 y 3.79% respectivamente. La fuerte crisis económica de 1994 ocasionó que la producción nacional en el año de 1995 se contrajera gravemente, mostrando una caída del 6.2%; el PIB manufacturero mostró también una contracción de 6.7% lo que repercutió gravemente en el la industria textil con una caída de su producto de 8.9% y por tanto también de su participación en el PIB total y manufacturero, siendo ésta de 0.83 y 3.70% respectivamente.

Cuadro no. 9
PIB manufacturero y PIB textil^{1/}

	PIB MANUFACTURERO (crecimiento anual)	PIB TEXTIL (crecimiento anual)	PART. PIB TEXTIL EN EL PIB NACIONAL (%)	PART. PIB TEXTIL EN EL PIB MANUFACTURERO (%)
1988	3.2	2.3	1.21	5.60
1989	7.2	3.0	1.21	5.38
1990	6.1	-0.2	1.16	5.06
1991	4.0	-13.7	0.96	4.20
1992	2.3	-2.7	0.91	4.00
1993	-0.8	-0.5 ^{2/}	0.90	4.01
1994	3.6	-1.9 ^{2/}	0.85	3.79
1995	-6.7	-8.9 ^{2/}	0.83	3.70
1996	10.8	18.4 ^{3/}	1.6	8.9

1/ Incluye hilados y tejidos de fibras blandas, hilados y tejidos de fibras duras y otras industrias textiles.

2/ Estimado en base al PIB de textiles, vestido y cuero.

3/ Es el PIB de textiles, vestido y cuero por lo que no es comparable con los años anteriores.

FUENTE: Tomado de El Mercado de Valores (1997).

¹⁴ El Mercado de Valores, enero de 1997.

¹⁵ *Ibidem*.

Una de las causas principales del descenso de la actividad textil en nuestro país ha sido la baja en las remuneraciones de asalariados del sector que repercuten en un bajo poder adquisitivo de los trabajadores. La apertura indiscriminada de la economía ha actuado como catalizador para el empeoramiento de la situación del sector con la aceleración de la entrada de productos del exterior que han desplazado del mercado a las empresas ineficientes (Cetré, 1995).

La inestabilidad del mercado interno limita el establecimiento de relaciones de largo plazo entre las empresas y la generación de redes de producción, así como la dificultad a la modernización de las empresas textiles para insertarse en estas redes. También la insuficiencia de programas institucionales que fomente la cooperación entre las empresas es un factor limitante a la creación de redes productivas nacionales.

Las ventajas obtenidas en años anteriores con el bajo costo de la mano de obra textil mexicana se han reducido a partir de la competencia con países asiáticos, por lo que la modernización de la industria con sistemas computacionales es necesaria para su sobrevivencia en el mercado tanto nacional como internacional. Es así como, el bajo costo de la mano de obra que anteriormente gozaba México en la industria ha dejado de ser una ventaja comparativa importante para México, ya que ahora la tecnología y el diseño modernos son el factor primordial de ventaja comparativa en la industria textil internacional (Luyando, 1995).

La fuerte inserción de los países asiáticos al mercado textil internacional, principalmente a Estados Unidos y las prácticas desleales de comercio de éstos hacia México han obstaculizado la producción de las empresas textiles destinada a la exportación.

Las exportaciones mostraron una expansión durante 1988-1993 debido principalmente al estancamiento del mercado interno, la devaluación del peso, la modernización de algunas empresas de la industria y la cercanía al mercado de Estados Unidos (Cetré, 1995).

En 1989 las exportaciones de la industria fueron de 503 mdd, sin incluir a las maquiladoras, y aumentaron en 1991 a 615 mdd y en 1993 hasta 788 mdd. Sin embargo, las importaciones crecieron a un ritmo mucho mayor pasando de 700 mdd en 1989 a 1,201 mdd en 1991 y 1,851 mdd en 1993, lo que ha generado un déficit

comercial de la industria desde 1989. La disminución arancelaria en la industria textil pasa del 22.5% en 1985 a 4.34% en 1988. Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se eliminaban gradualmente a partir de su entrada en vigor y hasta un máximo de 10 años los obstáculos a la importación de textiles y prendas de vestir que cumplieran con las reglas de origen (Cetré, 1995).

El saldo negativo de la industria siguió creciendo hasta 1994 en que llegó a ser de mil 103 mdd. Las exportaciones fueron en ese año de 989.3 mdd y las importaciones de poco más de 2 mil mdd.

En 1995 y por la crisis devaluatoria del año anterior, el saldo de la balanza comercial de la industria textil y de confección fue positivo, siendo de 593.9 mdd, con un aumento de las exportaciones respecto a 1994 de 85.9% y una caída de las importaciones de 40.5%.

Así, tenemos que la crisis de la industria textil comenzó no sólo con la apertura indiscriminada que se dio a partir del TLCAN, sino desde 1986 cuando México se insertó en el GATT sin hacerse consideración importante acerca de una protección adecuada del sector que le permitiera sentar las bases necesarias para su modernización y mejoramiento productivo.

Es así como se han generado una parte significativa de los problemas de la industria textil que ahora se enfrenta a la competencia de los países asiáticos que producen a bajos costos de mano de obra y con procesos de producción automatizada, además de las empresas americanas quienes ofrecen mejores niveles de calidad.

Cuadro no. 10
Industria textil^{1/}, balanza comercial
(millones de dólares)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1989	503	700	-197
1990	499	923	-424
1991	616	1,201	-585
1992	689	1,671	-982
1993	788	1,852	-1,064
1994	989	2,092	-1,103
1995	1,839	1,245	594
1996	2,324	3,148 ^{2/}	-1,824 ^{2/}

1/ Incluye hilados y tejidos de fibras blandas, hilados y tejidos de fibras duras y otras industrias textiles.

2/ Estimado con datos de Banco de Datos INEGI.

FUENTE: Tomado de El Mercado de Valores (1997).

Como ya lo mencionamos, la confección es la que mayor participación dentro de la industria tiene. Según el Censo Industrial de INEGI (en el año de 1993), la industria de la confección se componía de 29,160 empresas que daban empleo a un total de 311,661 trabajadores, representando el 9.6% del personal ocupado total del sector manufacturero.

El comportamiento de la producción de la rama es muy variado. Después de un periodo de estancamiento (1981-1984) causado por la desaceleración económica y de un periodo de descenso de la actividad (1984-1987) motivado por la apertura comercial, a partir de 1988 la actividad productiva de la rama comenzó a recuperar su crecimiento. Sin embargo, en 1992 y 1993 la producción cayó nuevamente debido al notable crecimiento de las importaciones (Barrón, 1996).

Los problemas que enfrenta la rama de la confección difieren según el tamaño de los establecimientos (Barrón, 1996). Los establecimientos que ocupan menos de 15 personas se ven obligados a aumentar las actividades por trabajador, lo que causa detrimento en la productividad por persona, las bajas ventas limitan la capacidad de obtención y renovación de equipo y maquinaria y tienen una participación precaria en el mercado. Las empresas de 15 a 70 empleados obtienen ganancias debido a sus mejoras de productividad, pero enfrentan problemas en la compra y venta de insumos de buena calidad y bajos costos.

Existe una relación directa entre el nivel de ventas y la adquisición de maquinaria moderna, por lo que una gran cantidad de empresas carecen de los equipos adecuados para una producción de calidad que genere altos niveles de ventas.

La compra de insumos es un problema frecuente que enfrentan los productores de esta industria. Como los niveles de venta de las empresas no son constantes, el establecimiento de relaciones de largo plazo entre proveedores de telas y productores son muy escasas, lo que influye en la calidad del producto final, el abastecimiento a los clientes y en el costo de producción.

La productividad es otro factor determinante en el desarrollo de la industria, ya que está directamente ligada a la especialización de los procesos. Mientras más procesos realice un trabajador, menor será su productividad debido a que la producción

de prendas de vestir requiere de numerosos procesos. Por tanto, la especialización es un factor muy importante en esta rama.

Otro problema que enfrenta la rama de la confección es el de la comercialización. Mientras que las grandes empresas aprovechan su infraestructura de producción y diseño para ganar posicionamiento en mercados de alto nivel adquisitivo y de exportación, las micro y pequeñas empresas se orientan al mercado masivo de niveles de ingreso medio y bajo y a las tiendas departamentales de clase media.

Dependiendo de la calidad de la ropa, las ventas en el mercado interno se realizan en almacenes, tiendas departamentales, de autoservicio y especializadas, mercados y tianguis o de manera directa.

El procedimiento más común de comercialización, exceptuando los tianguis y mercados, es que el productor elabora una muestra que presenta al comprador quien, si acepta, negociará el precio y el productor realizará el pedido, es decir, generalmente se trabaja sobre pedido¹⁶.

Las empresas micro y pequeñas realizan el 68.6% de sus ventas de manera directa principalmente a empresas comercializadoras y el resto, 31.4%, a otros productores mediante la vía de la subcontratación (Barrón, 1996). El reducido tamaño de las PYMEs es un impedimento natural para la obtención de créditos para su financiamiento, esto genera una diferencia notable respecto a las grandes empresas en costos unitarios.

Las dificultades tecnológicas y de productividad que enfrentan estas empresas debido a su reducido tamaño han limitado su capacidad de posicionarse en el mercado nacional y por tanto en el mercado externo. Por tanto las estrategias que deben contemplarse para afrontar estas dificultades deben considerar nuevas formas de organización industrial y de procesos, tales formas son la conformación de redes productivas mediante esquemas de subcontratación y creación de Empresas Integradoras¹⁷. Estas empresas Integradoras, como veremos, son de particular

¹⁶ Recordemos el concepto de Gereffi (1996) de cadenas dirigidas por los compradores donde la producción se realiza según las condiciones que las cadenas comercializadoras detectan en la demanda.

¹⁷ La importancia de la Empresa Integradora radica en la asociación que forman las PYMEs para desarrollar tanto proceso productivos como compras y ventas y financiamiento, entre otros, en común.

importancia en esta actividad económica e incluso han contribuido a la inserción de las empresas en el mercado mundial.

El principal mercado para las confecciones mexicanas es Estados Unidos. Las exportaciones de confecciones del capítulo 61 (prendas y complementos de vestir de punto) a ese país, representaron el 97.31% y el 98.23% para el capítulo 62 (prendas y complementos de vestir excepto los de punto) del total de exportaciones de estos dos capítulos del Sistema Armonizado. En conjunto, las exportaciones de estos dos capítulos a Estados Unidos significaron el 26.1% de las importaciones totales de confecciones americanas en el año de 1996..

El Sistema Arancelario de Estados Unidos y las preferencias otorgadas a esta rama de la industria textil mexicana han contribuido importantemente al dinamismo observado en los últimos años (Dussel Peters, 1997). Tal es el caso del Acuerdo Multi Fibras (AMF) de los años sesenta y setenta, el principal acuerdo regulador de la industria textil; otro factor arancelario favorable a la exportación de confecciones es la Provisión de Producción Compartida o maquila, que bajo la fracción 9802.00.80 permite la reimportación de productos ensamblados en el exterior que contienen componentes hechos en Estados Unidos. Con el TLCAN, a partir de 1994, en el sector de la confección se liberaron de arancel y cuotas de importación el 45% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. Existen otros acuerdos arancelarios en torno al TLCAN que favorecen el comercio de prendas de vestir dentro de la región como el acuerdo 'hilo en adelante' y 'fibra en adelante' referente al origen de los hilos y fibras de los productos que son fabricados con éstos.

Para el periodo 1990-1996, las exportaciones de confecciones mexicanas a Estados Unidos han tenido un crecimiento positivo. Durante 1994-1995 el crecimiento fue notable (55.5%), lo que llevó a las confecciones mexicanas a ocupar el tercer lugar del mercado más competido de las confecciones. Esto consolidaría el fuerte impulso que logró la industria al siguiente año y se situaba México como el primer exportador de confecciones a Estados Unidos con 9,912 mdd (por encima de China y Hong Kong quienes exportaron 5,026 y 3,927 mdd, respectivamente).

Mientras México aumentó sus exportaciones y participación de éstas en el mercado de Estados Unidos, China y Hong Kong mostraron una tasa de crecimiento de

sus exportaciones negativa en el año de 1995 de 8.50 y 1.43%, respectivamente, así como una menor participación en el mercado americano. También el resto de los países asiáticos presentaron esta tendencia, a excepción de Filipinas y Tailandia y aunque en el año de 1996 China logra recuperar mercado, es desplazado por México. Esto refleja que las industrias textiles no asiáticas y específicamente la mexicana, se han insertado en el sistema de producción global con nuevos esquemas de organización industrial que formenten la productividad y competitividad de sus empresas.

Cuadro no. 11
Importaciones de Estados Unidos de los capítulos 61 y 62
(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Brasil	128	102	148	152	170	112	102
Canadá	173	239	365	463	590	774	949
China	3,197	3,435	4,466	5,297	5,086	4,653	5,026
Corea del Sur	2,248	1,930	1,926	1,945	1,885	1,661	1,424
Filipinas	1,008	984	1,156	1,236	1,316	1,489	1,459
Hong Kong	3,864	3,942	4,267	3,941	4,323	4,261	3,927
Italia	798	784	782	777	903	1,076	1,273
Japón	140	114	108	98	81	68	58
México	642	832	1,096	1,316	1,786	2,779	9,912
Rep. Dominicana	685	900	1,163	1,367	1,538	1,698	1,720
Tailandia	436	512	716	830	903	1,041	1,059
Taiwán	2,248	2,431	2,228	2,073	2,022	1,917	1,825
Resto	7,412	7,543	9,826	10,999	12,647	14,574	9,196
Total	22,979	23,746	28,246	30,493	33,250	36,103	37,930

FUENTE: Elaborado con datos de U.S. Department of Commerce.

Por otro lado, podemos ver que la penetración de algunos productos de confección mexicanos en el mercado de Estados Unidos ha sido importante en los últimos años. Si seleccionamos las principales fracciones de confección (capítulos 61 y 62) mexicanas exportadas a Estados Unidos, según su participación en el total para 1995, encontramos los siguientes datos:

En el capítulo 61, tenemos que la principal fracción fue la 6110303045 (suéteres, jerseys, "pullovers", de fibras sintéticas o artificiales) con un valor de 143.8 mdd aumentando 32.1% respecto al año anterior, lo que representó el 68.82% del total de exportaciones de los países seleccionados a Estados Unidos. Le sigue a ésta la fracción 6109100012 (camisetas interiores de punto, de algodón, para hombre) que

representa el 75.94% del total de los países seleccionados con un total de 104.2 mdd y un crecimiento del 66% para 1996 (en relación al año anterior).

Cuadro no. 12
Exportaciones mexicanas de la fracción 6110303045¹ (suéteres, jerséis, "pullovers", de fibras sintéticas o artificiales) a Estados Unidos
 (miles de dólares)

	Bra- sil	Can- adá	China	Corea	Costa Rica	Filipi- nas	Hong Kong	Italia	Japón	México	Rep. Domi- nicana	Taiwán
1990	0	598	4,077	13,933	0	1,136	7,075	65	1	1,854	424	24,077
1991	0	940	4,358	10,159	0	1,110	7,174	367	8	5,530	74	23,620
1992	0	947	5,115	10,328	0	1,372	7,438	474	2	15,263	3,746	16,853
1993	0	2,369	5,119	13,909	7	2,365	4,614	222	1	51,071	261	16,215
1994	0	4,590	7,339	27,150	0	1,278	7,375	44	1	108,888	716	14,296
1995	0	6,809	6,046	20,856	0	1,493	4,994	345	5	143,829	3,211	21,398
1996	0	11,601	5,434	11,645	0	1,873	1,887	261	6	118,426	4,902	14,824

¹/Principales fracciones de los capítulos 61 y 62 según su participación de 1995.

FUENTE: Elaborado con datos de U.S Department of Commerce.

Cuadro no. 13
Exportaciones mexicanas de la fracción 6109100012¹
(camisetas interiores de punto, de algodón,
para hombres) a Estados Unidos
 (miles de dólares)

	Bra- sil	Can- adá	China	Corea	Costa Rica	Filipi- nas	Hong Kong	Italia	Japón	México	Rep. Domi- nicana	Taiwán
1990	1,026	546	8,198	218	8,790	919	2,793	2,240	291	980	1,988	1,316
1991	483	519	5,706	699	2,922	936	2,040	3,364	331	693	4,251	560
1992	988	1,809	7,052	1,048	1,410	400	1,882	3,620	221	6,673	3,547	1,476
1993	1,848	3,359	6,245	2,995	3,744	208	1,248	2,602	173	34,587	5,295	417
1994	2,661	6,099	4,788	3,330	1,520	237	1,059	3,770	186	47,368	4,770	239
1995	1,748	12,735	3,127	1,688	2,287	625	779	3,575	112	104,220	5,522	823
1996	371	1,886	2,874	1,142	5,606	525	1,154	6,500	358	173,475	7,349	475

¹/Principales fracciones de los capítulos 61 y 62 según su participación de 1995.

FUENTE: Elaborado con datos de U.S. Department of Commerce.

En lo que respecta a las fracciones del capítulo 62 la principal fue la fracción 6203424010 (trajes o ternos, conjuntos, de algodón, para hombre) cuyas exportaciones para el año de 1995 también, fueron de 250.2 mdd (63.6% más que el año anterior) y representaron el 60.14% de las exportaciones de los países seleccionados a Estados Unidos y logrando también un crecimiento importante para 1996 (25.9%). La fracción 6203424015 (trajes o ternos, conjuntos, de algodón para mujer) le siguen en importancia con una participación de 22.61%, o sea, 153.7 mdd.

Cuadro no. 14
Exportaciones mexicanas de la fracción 620342401¹ (trajes o ternos,
conjuntos de algodón, para hombre) a Estados Unidos
(miles de dólares)

	Brasil	Canadá	China	Corea	Costa Rica	Filipinas	Hong Kong	Italia	Japón	México	Rep. Dominicana	Taiwán
1990	654	7,283	23,860	257	4,309	13,770	59,003	831	5,390	26,172	5,069	7,454
1991	873	10,788	12,672	616	19,607	3,597	42,884	759	5,132	52,207	2,342	5,955
1992	2,068	30,055	11,361	137	37,765	3,314	32,489	1,651	2,968	83,927	6,030	9,543
1993	7,462	24,991	15,889	82	48,853	10,417	41,847	1,483	1,382	121,233	12,042	8,363
1994	15,347	35,818	7,927	117	40,480	8,108	46,587	1,419	599	152,974	6,841	6,500
1995	19,930	35,335	8,370	12	35,404	7,931	34,054	2,660	629	250,274	17,741	3,780
1996	28,935	42,808	7,846	134	26,382	7,452	32,458	4,159	439	315,193	9,094	4,707

¹/Principales fracciones de los capítulos 61 y 62 según su participación de 1995.

FUENTE: Elaborado con datos de U.S. Department of Commerce.

Cuadro no. 15
Exportaciones mexicanas de la fracción 620342401¹ (trajes o ternos,
conjuntos, de algodón, para mujer) a Estados Unidos
(millones de dólares)

	Brasil	Canadá	China	Corea	Costa Rica	Filipinas	Hong Kong	Italia	Japón	México	Rep. Dominicana	Taiwán
1990	113	1,792	75,023	11,336	37,344	26,684	98,201	5,843	563	40,631	97,841	23,829
1991	143	2,187	56,647	9,148	42,295	15,198	111,211	5,352	923	50,772	117,426	17,900
1992	705	1,702	63,697	5,894	44,443	13,604	111,134	5,959	2,791	68,379	152,942	23,360
1993	376	3,882	54,445	4,534	57,314	19,598	98,736	7,048	2,870	85,880	184,807	23,479
1994	3,353	3,882	55,224	3,814	67,231	19,710	97,458	7,063	2,041	108,812	227,328	20,563
1995	233	6,264	58,284	684	59,298	16,291	103,511	11,368	1,012	153,785	250,730	18,623
1996	1,275	5,716	65,387	681	58,746	18,031	97,647	17,711	506	199,840	219,044	26,350

¹/Principales fracciones de los capítulos 61 y 62 según su participación de 1995.

FUENTE: Elaborado con datos de U.S. Commerce Department.

Aunque las exportaciones de confecciones a Estados Unidos han presentado un estable crecimiento, éstas presentan un grave problema: la baja generación de valor agregado, ya que una gran parte de éstas ingresan a Estados Unidos bajo la fracción 9802.00.80 de producción compartida (Dussel Peters, 1997).

Esto se puede observar cuando se analizan los valores unitarios de las distintas fracciones de ambos capítulos a una desagregación de 10 dígitos (esto nos permite analizar productos relativamente homogéneos). El valor unitario se define como el cociente resultante del valor entre el volumen de las exportaciones de cada producto.

La principal fracción de exportación de la rama, 6203424010 (trajes o ternos, conjuntos, de algodón, para hombre) indica que aumenta su precio unitario durante 1990-1996 de 79.3 a 99.0% del total de Estados Unidos, aunque se encuentra por

debajo del precio unitario de Brasil, Canadá, Corea, Filipinas y Hong Kong, quienes presentan estructuras industriales de encadenamientos productivos y comerciales así como niveles de calidad y marca que provocan una mayor generación de valor agregado.

Cuadro no. 16
Precio unitario relativo de las exportaciones mexicanas de la fracción
6203424010¹ (trajes o ternos, conjuntos, de algodón,
para hombre) a Estados Unidos
(porcentaje, total de las importaciones de Estados Unidos=100)

	Brasil	Canadá	China	Corea	Costa Rica	Filipinas	Hong Kong	Italia	Japón	México	Rep. Dominicana	Taiwán
1990	104.4	150.3	108.7	127.0	87.4	111.6	112.4	300.9	231.4	79.3	77.9	99.3
1991	96.3	149.7	112.2	195.7	67.9	111.3	128.3	391.6	201.9	85.0	77.2	114.1
1992	110.0	164.2	96.6	150.2	74.1	109.8	125.2	309.2	285.9	92.3	91.4	94.6
1993	104.1	155.7	105.9	83.9	76.7	105.8	131.6	350.2	269.1	94.3	96.3	95.9
1994	116.6	172.2	92.5	94.2	76.7	98.8	111.5	319.1	263.0	95.0	98.1	84.7
1995	113.6	163.5	95.2	183.8	74.7	104.7	109.6	247.8	247.0	98.3	94.4	84.3
1996	113.9	142.2	92.3	134.6	76.0	99.3	97.1	277.2	439.3	99.0	83.43	77.1

¹/Principales fracciones de los capítulos 61 y 62 según su participación de 1995.

FUENTE: Elaborado con datos de U.S. Department of Commerce.

Aquí podemos ver también que el aumento en los precios unitarios de algunas fracciones especialmente entre 1994 y 1996 se debe a que algunas empresas de la rama de la confección mexicana han adoptado estrategias y sistemas de organización industrial que les han permitido mejorar los niveles de valor agregado (generando cadenas productivas y una mejor productividad en la producción) y la competitividad de sus productos.

Como vemos, la actividad de la industria textil ha sido altamente afectada por la variación de la actividad económica del país y principalmente por la competencia generada a raíz de la liberalización del sector. Sin embargo, la industria, principalmente la confección, ha podido aprovechar las posibilidades de crecimiento y ampliación de mercado que la apertura le ha proporcionado. Esto, sabiendo aprovechar de manera eficiente los instrumentos y medidas de promoción industrial implementados, como lo pueden ser los esquemas de cooperación empresarial. En el siguiente capítulo veremos cómo la industria de la confección ha aprovechado las ventajas que ofrece el esquema de Empresa Integradora.

2.7 Conclusiones Preliminares

Hemos señalado hasta aquí, que la política industrial en México, si es que se puede definir como tal, a partir de 1982 y específicamente desde 1988, se ha compuesto de dos estrategias principales: la estabilización macroeconómica y la apertura comercial. Todo esto con el firme objetivo y la convicción de las autoridades económicas del país de crear las condiciones del modelo neoclásico de libre participación del mercado, donde la participación del Estado en la economía se desarrolla de manera pasiva y sobre todo garantizando las condiciones del libre mercado.

La necesidad que llevaba a la economía a implementar un modelo de este tipo era la ineficiencia y falta de competitividad que había generado en la industria el modelo de sustitución de importaciones. La apertura económica generaría un alto nivel de competencia para las empresas nacionales donde los precios de sus productos, que se habían mantenido altos debido a la existencia de un mercado interno cautivo, se igualarían a los precios internacionales y se harían competitivos en los mercados externos.

Para lograr esta competitividad, la competencia generada por la entrada de productos extranjeros al mercado nacional obligaría a las empresas a modificar sus patrones de producción buscando la modernización tecnológica y organizacional que les permita lograr altos niveles de productividad y eficiencia en la producción, de lo contrario, la empresa incapaz de adoptar este nuevo esquema sería eliminada del mercado.

Efectivamente, la eliminación de empresas del mercado no se hizo esperar. La masiva entrada de productos del exterior, insumos y bienes finales, provocó que un gran número de empresas incapaces aún de transformarse a los nuevos requerimientos de producción (básicamente por la falta de financiamiento y por inexistencia de plazos de apertura adecuados a las posibilidades de cada rama industrial) pudieran mantenerse en el mercado.

Tal es el caso de la industria textil y de la confección, la cual se ve directamente afectada por las fluctuaciones del ingreso nacional y por el grado de competitividad de los productos extranjeros.

En el último Programa de política industrial y comercio exterior de la Secofi se ha reconocido la necesidad de una participación más activa del Estado en la actividad económica nacional, donde se promueve la promoción sectorial, la asociatividad entre empresas para enfrentar obstáculos creando cadenas de subcontratación y alianzas de inversión y la planeación regional. El programa de Empresa Integradora promovido aquí, es un instrumento para llevar a cabo la iniciativa de asociatividad empresarial. Mediante éste se busca promover la realización conjunta de actividades específicas con el objeto de lograr mayor eficiencia y competitividad de la producción.

Sin embargo, el Programa Industrial carece al igual que los anteriores de un compromiso institucional para dar seguimiento y fortaleza a las medidas consideradas. Es necesario trabajar más aún sobre la creación de instituciones que garanticen los mecanismos adecuados para dar respaldo y mantenimiento intertemporal a las medidas de promoción económica establecidas.

La rama de la confección, que se destaca por conformar el 80% de los establecimientos de la industria textil y de confección, así como el 70% del empleo total y el 9.6% del personal ocupado en el sector manufacturero, ha sabido incorporar las ventajas que la implementación de los programas de promoción sectorial pueden brindar. Así, mediante el aprovechamiento de estrategias de cooperación como la subcontratación y la integradora, la industria de la confección en los últimos años ha logrado insertarse a los procesos mundiales de producción con una gran dinámica, llegando actualmente a ser el principal exportador de confecciones a Estados Unidos desplazando a grandes exportadores como China y Hong Kong.

Sin embargo, la industria textil y de confección, a pesar del dinamismo de esta última, difícilmente ha podido distribuir hacia su interior los beneficios logrados por su inserción al mercado mundial. Los muy bajos valores unitarios relativos que presenta la confección en relación al resto de los países, muestran la falta de encadenamientos productivos y de tecnologías de punta que generen mayor valor agregado a la producción.

En el siguiente capítulo, desarrollaremos lo que se refiere a la Empresa Integradora. Esta es considerada en el programa de política industrial como un instrumento mediante el cual las empresas micro, pequeñas y medianas básicamente,

pueden hacer frente a las condiciones actuales del mercado como la falta de financiamiento, el encarecimiento de materias primas, las barreras a la distribución y comercialización, la falta de tecnología de punta, etc., así como también, promover los encadenamientos productivos mediante la conformación de redes, una mejor distribución de los recursos, generar mayores niveles de empleo y en general lograr un crecimiento y desarrollo industrial.

CAPITULO III

LA COOPERACION EMPRESARIAL Y LA EMPRESA INTEGRADORA

En el capítulo anterior, hemos hablado de la necesidad e importancia que la aplicación de una política industrial activa tiene para el crecimiento y desarrollo de la industria. De la importancia de elaborar planes e instrumentos que promuevan el desarrollo del sector más allá de las medidas de estabilización macroeconómicas que han predominado a partir de 1988. Se ha mencionado que el último programa de política industrial del gobierno tiene como principal destino de sus medidas de promoción y fomento industrial el sector de las PYMEs. En éste se ha resaltado que las estrategias de cooperación empresarial, como la subcontratación y la integración de empresas, pueden ser una alternativa eficiente para el mejor desempeño del sector de PYMEs.

La industria textil, importante en el sector manufacturero nacional por su generación de empleo y participación numerosa de PYMEs, se ha presentado como ejemplo de industria vulnerable ante la apertura económica pero con la posibilidad de adoptar la estrategia de cooperación empresarial e insertarse al proceso de producción internacional de especialización flexible. Principalmente, la rama de la confección, mediante la adopción del esquema de integración empresarial (Empresa Integradora) se ha podido insertar en los últimos años al mercado mundial con un alto nivel de competitividad.

El esquema de Empresa Integradora es el que se presenta aquí como la alternativa eficiente de promoción y crecimiento del sector de PYMEs. En éste capítulo, se resalta la importancia que las pequeñas y medianas empresas tienen dentro de la economía. Después, analizamos el desarrollo de la teoría de la cooperación empresarial y cómo surge esta como alternativa para el crecimiento y desarrollo de las empresas pequeñas y medianas que participan en una economía de globalización. Finalmente, basados en dos de las investigaciones más completas sobre Empresas Integradoras, se presentan los factores que han afectado al funcionamiento adecuado de éstas, así como los obstáculos que se han presentado a partir de la implementación del programa de Empresas Integradoras en 1993. La posibilidad que tuvimos de asistir al Foro sobre Empresas Integradoras en noviembre del año pasado, nos brindó también elementos tanto para confirmar los resultados obtenidos en las investigaciones

mencionadas como para conocer otros factores que afectan al funcionamiento de las Empresas Integradoras.

3.1 Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México

A partir de la crisis de la sustitución de importaciones, las grandes empresas que se habían conformado integradas verticalmente y que efectuaban la producción en masa de productos estandarizados, deben replantear sus procesos de producción en otros más flexibles capaces de responder a las nuevas y cambiantes necesidades de la demanda mundial.

La necesidad de diferenciar productos con mejores niveles de calidad que pudieran insertarse en los mercados mundiales, obliga a las grandes empresas a separar de sus plantas las fases del proceso de producción más costosas y en las cuales se requiere alcanzar economías de escala para lograr una mayor productividad y especialización¹. Estas fases de la producción se destinarían a pequeñas y medianas empresas con lo que se reconoce así la gran importancia que tiene el sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en la economía.

Más allá de esto, no se puede dejar de reconocer la importancia de este sector de empresas cuando tenemos, por ejemplo, que en la Unión Europea (UE), según datos del Quinto Reporte Anual anual de la red europea para la investigación de la pequeña y median empresa (1997), de los 18.5 millones de negocios en el sector privado más del 99% son micro, pequeños y medianos; en Estados Unidos, según datos de la Oficina de Investigación Económica de la Administración de Pequeños Negocios (1997), de los 23.3 millones de negocios el 99% son pequeños; según el Censo de Empresas y Establecimientos de la Agencia de Administración y Coordinación de Japón (1996), el 80% de los 6.7 millones de negocios ocupan a menos de 10 trabajadores; en Taiwan, Corea, Filipinas e Indonesia, más del 97% de los negocios tienen menos de 100 personas empleadas (según el Reporte final del taller de pequeños negocios de la APEC, 1993).

En México tenemos un sector de PYMEs igualmente grande, tanto en su participación en el total de establecimientos como en la generación de empleos totales.

¹ Además, esto está favorecido por la tendencia globalizadora de reubicar los procesos productivos en aquellas localidades donde se pueden aprovechar ventajas competitivas.

Según el Quinto Informe de Gobierno de Carlos Salinas (1993)², de los 2.3 millones de establecimientos, 99% son micro y pequeños y éstos generaron en la administración pasada el 58.8% de los nuevos empleos y representaron el 60% del empleo total.

Cabe aquí mencionar, que según la definición oficial mexicana, es microempresa aquel establecimiento que ocupa directamente hasta 15 personas y cuyo valor de ventas anuales no exceda los 110 salarios mínimos; industria pequeña se define como aquella que ocupe entre 16 y 100 personas directamente con ventas anuales no mayores a los 1,115 salarios mínimos; la industria mediana ocupa directamente entre 101 y 250 empleados con un valor de ventas anuales no mayores a 2,010 salarios mínimos³.

Olivera Lozano (1997) señala que en realidad no se puede hablar de un tamaño óptimo para la industria manufacturera, sino que, lo que existe son escalas y formas de organización y gestión apropiadas para cada actividad que tienen como propósito la eficiencia para participar en un mercado mundial cada vez más competido. Es por esto, que se debe buscar que las PYMEs logren más que su crecimiento físico, la modernización tecnológica y organizativa adecuadas para enfrentarse a la creciente competencia tanto interna como externa ocasionada con la globalización.

Aunque se piensa que el sector de PYMEs es homogéneo en sus características (pocos empleados por empresa, baja relación capital/trabajo, escasa calificación de la mano de obra, flexibilidad de su proceso de producción, etc.), en realidad la heterogeneidad del sector es una característica fundamental, por lo que Alba Vega y Méndez (1997) definen a las micro, pequeñas y medianas empresas de la manera siguiente: (a) en el umbral inferior, se encuentran el conjunto de empresas que realizan actividades de tipo artesanal tradicionales, donde los propietarios trabajan por su cuenta y son ellos mismos quienes colocan sus productos en el mercado. Este nivel se caracteriza por una tecnología rudimentaria y escasa división del trabajo; (b) el siguiente nivel es el de industria capitalista a domicilio o maquila, donde los productores toman la figura de asalariados y son dependientes de financiamiento y materias primas de los comerciantes o empresas que encargan a estos la fabricación o procesamiento de productos aprovechándose de ventajas como bajos salarios, reducidos o nulos

² Aunque la información disponible es del año de 1993, la composición de PYMEs no se ha modificado en los últimos años.

³ Ver El Mercado de Valores, 1991.

compromisos laborales, escasa protección social e incluso evasión fiscal; (c) el último nivel, el taller industrial o manufacturero, son empresas que además de ser más grandes que las anteriores, utilizan fundamentalmente mano de obra asalariada, una rigurosa división del trabajo, el uso de tecnología moderna y una mayor productividad.

Ante esta perspectiva, queda remarcada la atención que se le debe brindar a este sector para generar mayores niveles de empleo. Además, como mencionaremos más adelante, en una economía globalizada donde se requieren procesos de producción flexible, economías de escala y mayores niveles de especialización y productividad, es el sector de las PYMEs el que a través de procesos de subcontratación e integración, la conformación de alianzas estratégicas y una nueva regionalización productiva, puede dar origen a distritos industriales y reconstruir las cadenas productivas perdidas.

Si bien la generación de empleo en un primer momento es mayor en las grandes empresas, en el largo plazo son las pequeñas empresas quienes mayor número de empleos generan, esto debido a los menores requerimientos financieros para crear un mayor número de establecimientos. Con un multiplicador de empleo de 3 para las PYMEs y de 258 para las grandes, las primeras crearon un total de 358, 888 nuevos empleos en la industria manufacturera y las últimas un total de 79,562 empleos entre 1988 y 1993 (Ruiz Durán, 1995).

Una limitación prevaleciente en el sector de las PYMEs ha sido su baja participación en la generación total del valor bruto de la producción. Esto, debido al escaso valor agregado que generan. Mientras que en países como Francia, Alemania, Italia y Portugal, la participación de las micro y pequeñas empresas en el total del valor bruto de la producción es entre 30 y 34 por ciento, en México, ésta es del 17% (Ruiz Durán, 1995). Otros factores de importancia que influyen a la escasa generación de valor agregado y que se han acrecentado dentro del marco de la globalización son el atraso tecnológico, el bajo nivel de educación y capacitación de la mano de obra, el creciente número de actividades de maquila, la falta de esquemas de organización empresarial eficientes, entre otros.

Si bien no es adecuado tratar de copiar modelos extranjeros, también es importante reconocer las virtudes de aquellos tratando de adaptar los factores que propician su éxito a nuestras necesidades y posibilidades. Tal es el caso de los países

asiáticos o de Italia donde se resalta el papel de la pequeña industria dentro de la estrategia de crecimiento económico. Factores culturales y sociales han sido fundamentales en aquellas economías, pero también muy importante ha sido la participación estatal en la creación de las instituciones encargadas de promover los elementos necesarios para alcanzar la eficiencia y productividad de las PYMEs tales como educación, capacitación, organización, promoción de exportaciones, fiscal, de financiamiento, etc. (Ruiz Durán, 1995; Kagami, 1996).

Así, basados en las experiencias de los países anteriormente mencionados, existen ciertas características del sector de las PYMEs que aplicando las medidas de política económica adecuadas, hacen de éste un sector eficiente para enfrentar los retos de la globalización. Dentro de estas características se mencionan su capacidad de ajuste a las situaciones de inestabilidad económica, su potencial para generar empleos a bajo costo, la generación de economías externas en su localidad, su adaptabilidad regional (Olivera Lozano, 1997). Sin embargo, estas características se ven mermadas con entornos económicos adversos como la crisis en nuestro país a finales de 1994 o factores externos tales como la escasez de capital para la modernización de la planta, una organización deficiente de la empresa, los monopolios de las grandes empresas, numerosos trámites burocráticos para el establecimiento de nuevas plantas, barreras a la entrada que imponen las grandes empresas, las grandes dificultades de acceso al financiamiento para el sector y una escasa cultura empresarial y de cooperación, entre otras.

Es mediante la subcontratación e integración como los países asiáticos e Italia han logrado superar tales deficiencias. Esto, como ya lo mencionamos en el primer capítulo, permite alcanzar economías de escala, se logra una transferencia tecnológica y de conocimientos, se reducen los costos de transacción que enfrentarían como empresas individuales, se logra un mejor proceso de aprendizaje y economías externas resultando en la integración de la industria generando eslabonamientos productivos y un mayor contenido nacional de la producción para exportación. Se logra así también, insertar en el mediano plazo a todos los sectores de la industria nacional en el mercado mundial haciendo frente con éxito a los obstáculos de la globalización.

La apertura económica aplicada indiscriminadamente desde 1988 en nuestro país hizo más vulnerable al sector de las PYMEs, ya que se enfrentarían en su mercado

local ante la competencia de empresas que producían bienes de alta calidad y menores precios, de innovadores diseños y especialmente provenientes de procesos productivos con altos niveles de eficiencia y productividad. Ahora, la promoción de la cooperación empresarial y el asociacionismo parece ser el único medio para el cambio cualitativo del sector.

Si bien se han implementado numerosos programas y medidas de apoyo al sector de las PYMEs que buscan mejorar su capacidad de negociación, su escala productiva y sus niveles de organización y gestión, estos no han funcionado adecuadamente como promotores del crecimiento económico del sector. Es aún necesario un mayor avance en ámbitos como el fiscal que eliminen trabas a la creación de nuevas empresas o como el del financiamiento de recursos necesarios para que el sector desarrolle adecuadamente el papel de promotor del crecimiento del empleo y de proveedor de las grandes empresas exportadoras. Con un mejor desempeño del sector se podrán conformar redes de productores donde la cooperación empresarial y el asociacionismo sean el instrumento mediante el cual la transferencia de tecnología y de aprendizaje se convierta en un círculo virtuosos que genere crecimiento y desarrollo de las PYMEs y de la economía nacional.

3.2 La Cooperación Empresarial

La globalización económica que ha generado una reestructuración de los procesos productivos a nivel mundial, ha sido factor para que las empresas, principalmente las micro, pequeñas y medianas, busquen nuevas formas de organización que les permita insertarse en ese nuevo proceso productivo global demandante de altos niveles de eficiencia y productividad. Las empresas y sus productos, así, podrán lograr niveles de competitividad adecuados para satisfacer las cambiantes necesidades de la demanda internacional.

Para lograr un entorno que favorezca la modernización y desarrollo del sector de las PYMEs y su adecuada inserción a los mercados internacionales se deben atender las necesidades básicas de este tipo de empresas como lo son servicios de información, financiamiento, la comercialización de sus productos, la tecnología productiva, la capacitación y la cooperación entre las empresas.

La reestructuración industrial generada por la tendencia globalizadora ha determinado distintos tipos de vinculación interorganizacional en los sectores industriales. Estos tipos pueden ser la formación de agrupamientos regionales (distritos industriales, clusters) o la internacionalización y el reacomodo de los proveedores mediante criterios tecnológicos que pueden crear esquemas más eficientes de costos y calidad (alianzas estratégicas, franquicias, subcontratación, inversiones conjuntas) (Casalet, 1997).

Dentro de este marco se pueden identificar 2 tipos de cooperación interempresarial. Las verticales donde las PYMEs colaboran con las grandes empresas formalmente y las horizontales entre PYMEs mismas o entre éstas y grandes para realizar adquisiciones de productos intermedios, ventas en conjunto o mayor acceso a la información y de las cuales se hace énfasis en este capítulo⁴.

Se puede considerar la cooperación interempresarial como un mecanismo temporal de coordinación de las actividades económicas que también responden al problema de la especialización y adaptación de las empresas y es favorable sobre todo en entornos económicos inciertos (Richardson, 1972)⁵. Esta resalta además un entorno favorable para la producción y la innovación.

Las razones por las que las empresas buscan cooperar entre sí pueden ser de distintos orígenes. Internas: para reducir la incertidumbre y las debilidades individuales mediante el compartimiento de costos, el logro de economías de escala, el compartimiento de líneas de productos, canales de distribución, personal directivo o especializado, y de servicios de abastecimiento; competitivas: para reforzar o alcanzar una posición competitiva mediante la expansión de negocios, la racionalización y redimensionamiento de industrias maduras, ganando una posición de mercado, evitar guerras de precios, repartirse el mercado; estratégicas: para mejorar la estrategia de negocios mediante la creación y explotación de nuevos negocios, la transferencia de tecnología, diversificación de productos, el aprendizaje e incremento de experiencias, la innovación e investigación y desarrollo (Suárez, 1995).

Es de gran importancia la creación de instituciones por parte del gobierno para propiciar el entorno de condiciones adecuadas a la propagación de la cooperación entre las empresas.

⁴ Ya hemos hablado de las relaciones económicas horizontales en el primer capítulo.

⁵ Citado en Casalet, 1997.

La conformación de redes empresariales surge de la cooperación entre las empresas para enfrentar las fallas de mercado⁶ y elementos como los anteriormente mencionados de una manera más eficiente que individualmente. Aquí, cada uno de los actores (empresas e instituciones) participa en un conjunto de interacciones con otros actores relativamente autónomos y con intereses propios, por lo que debe haber continuos ajustes y adaptaciones mutuas. El mecanismo de la subcontratación surge como la forma de cooperación interempresarial donde la relación contractual entre PYMEs y grandes empresas va más allá del precio (mientras más directa sea la relación con la empresa subcontratadora) y se caracteriza por condiciones de calidad y entrega a tiempo del producto, la posibilidad de participar en el desarrollo tecnológico, el diseño del producto, entre otras.

Ya hemos analizado anteriormente lo referente a la subcontratación, por lo que en adelante desarrollaremos lo referente a otra forma de cooperación entre las empresas que ha surgido como alternativa para que las PYMEs puedan recuperar posiciones ante el mercado e insertarse con una mayor eficiencia a la cadena productiva de las grandes empresas exportadoras logrando recuperar los eslabonamientos perdidos por la creciente competencia externa y agravada por la crisis de 1994.

Así, la Empresa Integradora (EI) busca incrementar la eficiencia y especialización de las PYMEs mediante la realización de manera conjunta de los procesos de comercialización, compras en común, adquisición de tecnología, renovación de equipos, diseño, mejoramiento de la calidad, capacitación, financiamiento, entre otros.

El gobierno mexicano ha comprendido la importancia que para el desarrollo del sector de las PYMEs tiene la cooperación entre las empresas. Especialmente en el último programa de política industrial y de comercio exterior, se ha resaltado la necesidad de ampliar las relaciones interempresariales en el sector industrial, donde se resalta además que la cooperación entre las empresas puede ser un instrumento muy importante para generar las cadenas productivas que se han perdido en los sectores industriales del país especialmente a partir de la apertura económica. Algunos de estos programas que enmarcan el compromiso por generar cadenas productivas y resaltar la

⁶ De las implicaciones que tienen las imperfecciones de mercado ya hemos hablado en el capítulo I.

cooperación entre las empresas implementados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial son⁷:

- Programa de desarrollo de agrupamientos industriales⁸
- Centros de competitividad (CRECEs)
- Promoción de empresas integradoras
- Programa COMPITE
- Programa de desarrollo de proveedores⁹
- Sistema para la subcontratación industrial (SSI)
- Programa de promoción de sectores productivos¹⁰

La implementación de estos programas sólo ha dado algunos escuetos resultados en ciertos sectores productivos, y en general las quejas del sector empresarial radican en la falta de aplicación real y especialmente de su desigual alcance de los distintos sectores industriales. Sin embargo, creemos que este ha sido un importante avance en la conformación y diseño de estrategias de apoyo al sector industrial y especialmente al sector de la micro, pequeña y mediana industria.

Uno de los programas al que se ha dado especial difusión, aunque no necesariamente esta difusión sea eficiente y generado resultados importantes, es el de Empresa Integradora. Empresas participantes en la rama de la confección y la del calzado han generado resultados importantes en la implementación de este esquema. A continuación desarrollamos lo referente al programa promovido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) de nuestro país desde mayo de 1993.

3.3 La Empresa Integradora

Basado en el éxito de la experiencia italiana donde las industrias del calzado, piel y cuero, textil y confección, muebles, joyería, conformadas por pequeñas empresas presentan altos niveles de calidad y una sólida inserción en el mercado mundial, el siete

⁷ Esta información esta disponible en la página de internet de la Secofi: <http://www.secofi.gob.mx>

⁸ El sector textil es uno de los primeros donde se han iniciado trabajos con agrupamientos de las ramas fibras-textil-confección en los estados de Durango, Puebla, Tlaxcala, Querétaro, Hidalgo, Morelos, México, Jalisco y Oaxaca.

⁹ Este se lleva a cabo mediante encuentros empresariales donde las empresas pequeñas y medianas dan a conocer sus productos y servicios así como promoverlos y las grandes empresas dan a conocer sus criterios de selección y calificación de proveedores ofreciendo también asistencia técnica.

¹⁰ Los criterios que se toman para seleccionar los sectores específicos son el potencial exportador, el potencial para sustituir importaciones, la probabilidad de integrar cadenas productivas y la capacidad para generar empleo.

de mayo de 1993 se publica en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que Promueve la Organización de Empresas Integradoras.

Dentro del marco de promoción industrial del sector, se estableció en el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994¹¹, que se promoverá: la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas con potencial exportador, fortalecer el crecimiento de las empresas de este sector mediante cambios cuantitativos en la forma de comprar, producir y comercializar con objeto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación, y apoyar la modernización del sector y mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados para eficientar su organización y su competitividad. En base a esto, el Ejecutivo Federal por medio de la Secofi en coordinación con el gobierno de los Estados y la banca de desarrollo, y en concertación con los organismos empresariales, ha promovido la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana¹².

Las empresas integradoras para conformarse legalmente como tales ante el Registro Nacional de Empresas Integradoras, deben tener como objetivos de su creación (Secofi, 1996/a):

- elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas,
- incrementar la eficiencia e inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo, que den como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega,
- consolidar la presencia de la industria micro, pequeña y mediana en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación,

Las empresas integradoras deben también cumplir con los siguientes requisitos¹³:

1. Tener personalidad jurídica propia y que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas.

¹¹ Ver El mercado de valores, 1991.

¹² Ver El Mercado de Valores, 1993.

¹³ Ibidem.

2. Constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por parte de éstas, de acciones o partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora.
3. No participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.
4. Tener una cobertura nacional, o bien circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.
5. Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios.
6. Que la administración y prestación de sus servicios lo realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas.
7. Proporcionar a sus socios algunos de los siguientes servicios especializados:
 - a) Tecnológicos. Su objetivo será facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de personal calificado entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.
 - b) Promoción y comercialización. Con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados interno y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones.
 - c) Diseño. Que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas para mejorar su competitividad. Igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman a los productos características peculiares y propias.
 - d) Subcontratación de productos y procesos industriales. Con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización así como la homologación de la producción, y en consecuencia una mayor competitividad.
 - e) Financiamiento. Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter

integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total y de seguridad industrial orientados a incrementar la competitividad.

- f) Actividades en común. Buscando evitar el intermediarismo y permitir a las empresas asociadas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega.
- g) Otros servicios. Aquellos que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradoras, de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formulación empresarial y capacitación de la mano de obra.

Las Uniones de Crédito también pueden constituirse como empresas integradoras y deberán proporcionar a sus asociados por lo menos dos de los servicios anteriores.

También se han establecido otros tipos de apoyos para las empresas integradoras:

- A. Fiscales. Las empresas integradoras pueden utilizar los beneficios del régimen fiscal preferencial establecido en el Régimen Simplificado de las personas morales del Título II-A de la Ley de Impuestos sobre la Renta por un periodo de 5 años a partir del inicio de sus operaciones, siempre que sus ingresos no rebasen la cantidad de diez millones de nuevos pesos¹⁴.
- B. La banca de desarrollo promoverá el esquema de integración estableciendo programas específicos de apoyo para las empresas integradoras y sus asociados mediante créditos, garantías o capital de riesgo. Apoyará también a los socios de las integradoras otorgándoles créditos a través de los intermediarios financieros para realizar sus aportaciones al capital social de la empresa integradora.
- C. Para facilitar la creación y desarrollo de empresas integradoras se tomarán medidas para la eliminación de obstáculos administrativos. Las dependencias de la Administración Pública Federal adoptarán mecanismos de apoyo en la esfera de sus competencias y el Ejecutivo Federal por medio de la Secofi promoverá acuerdos y convenios con los gobiernos de las entidades federativas para apoyar y agilizar el establecimiento y desarrollo de las integradoras.

Sin embargo, se llevaron a cabo algunas modificaciones a ciertos artículos del decreto para lograr una promoción más eficiente de la creación de empresas integradoras. Estas modificaciones se aplicaron en el Decreto que Modifica al Diverso

¹⁴ Esto significa que se excluye a la empresa del pago de ISR durante los primeros cinco años de operaciones.

que Promueve la Organización de Empresas Integradoras publicado el 30 de mayo de 1995 en el Diario Oficial de la Federación.

Las reformas fueron principalmente de carácter administrativo. Por ejemplo (Secofi, 1996/b), en el artículo cuarto fracción I, se anexa que para poder registrarse como empresa integradora, su capital social no debe ser inferior a cincuenta mil pesos; en la fracción II se agrega que la participación de cada una de las empresas integradas no podrá exceder de 30% del capital social de la EI y que ésta, puede brindar sus servicios además a terceras personas. También pueden participar en el capital social de las EI instituciones de la banca de desarrollo, el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad y cualquier otro socio en general, siempre y cuando la participación de las empresas integradas represente al menos el 75% de la integradora. La fracción VI del mismo artículo estipula que se debe presentar un proyecto de viabilidad económico financiero que señale el programa específico que desarrollará la empresa integradora. En la fracción VII se anexa otro servicio que podrá brindar la EI como el aprovechamiento de residuos industriales posibles de reciclar y contribuir a la preservación del medio ambiente.

El artículo quinto se modifica permitiendo a la EI acogerse al Régimen Simplificado de las Personas Morales por un periodo de 10 años y eliminando la restricción anterior sobre los ingresos. Además, las EI podrán realizar operaciones a nombre y por cuenta de sus integradas.

En el artículo sexto, serán todas las instituciones de desarrollo, y no únicamente Nacional Financiera como anteriormente, encargadas de apoyar el esquema de empresa integradora estableciendo programas específicos para ellas y sus asociadas a través de intermediarios financieros.

En el artículo séptimo se anexa que las empresas integradoras suscritas en los programas de empresas altamente exportadoras (ALTEX), de empresas maquiladoras de exportación, de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) y de empresas de comercio exterior (ECEX) pueden recibir las facilidades otorgadas por dichos programas.

Este es el marco legal bajo el cual queda adscrito el programa de Empresas Integradoras.

Además de la promoción y apoyo que la Secofi y Nafin de acuerdo a los Decretos deben brindar para la creación, organización y financiamiento de empresas integradoras, existen otras instituciones que brindan apoyo y fomento al esquema de empresa integradora (Secofi, 1996/a):

Bancomext otorga crédito o capital de riesgo a las EI y sus asociadas para la preexportación y exportación de sus productos y servicios. Además promueve el esquema de integradoras en el exterior. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social mediante el programa CIMO¹⁵ apoya financieramente a las EI y sus integradas para la aplicación de programas de capacitación. La Sedesol mediante el FONAES¹⁶ apoya económicamente hasta con el 20% del costo de un consultor para la elaboración del estudio de factibilidad y el plan de negocios que se requiere para constituirse como empresa integradora. La Secretaría de Comunicaciones y Transportes apoya el esquema de empresa integradora en el sector de Autotransporte Público Federal y otras actividades reguladas por la Secretaría con la emisión del dictamen técnico de factibilidad sobre proyectos del sector. La Secretaría de Relaciones Exteriores promueve el intercambio de experiencias con otros países en materia de asociatividad, así como, la asistencia técnica del exterior para proyectos específicos; el CONACYT mediante el FIDETEC¹⁷ brinda asesoría y financiamiento para el desarrollo tecnológico y estudios de preinversión a las EI; el Banco de México mediante el FIRA¹⁸ apoya la integración de productores rurales y de los sectores agrícola, pecuario y piscícola, financiando los proyectos de factibilidad y otorgando créditos y capital de riesgo a las empresas integradoras.

Los gobiernos estatales mediante los comités estatales del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, apoyan la consolidación y promoción de EI

¹⁵ El programa Calidad Integral y Modernización (CIMO) impulsa la capacitación de los trabajadores en la micro, pequeña y mediana empresa mediante la consultoría, la asesoría y la asistencia técnica a fin de incrementar la productividad de las empresas para mantener y aumentar el empleo, desarrollar sus recursos humanos y mejorar las condiciones de trabajo. Se realizan además seminarios que difunden las mejoras logradas por el programa para producir un efecto multiplicador entre las empresas.

¹⁶ El Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad (FONAES) es un fondo del gobierno para financiar proyectos económicos.

¹⁷ El Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica fue creado para financiar el proceso de desarrollo tecnológico en cuanto a la transferencia, asimilación, investigación o desarrollo de tecnología de las empresas.

¹⁸ Son los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura.

creando grupos de trabajo específicos y canalizando recursos financieros y otorgando facilidades administrativas a las EI y sus asociadas.

El Centro Promotor de Diseño México y la Universidad Autónoma Metropolitana participan como consultores en el desarrollo de estudios de factibilidad y plan de negocios de las EI.

El Consejo Nacional de Empresa Integradoras (CONEI) es el órgano de consulta del Gobierno Federal y representa los intereses de las EI ante las diversas instituciones gubernamentales.

Los CRECEs¹⁹ mediante la prestación de servicios de información y orientación, consultoría especializada y acceso al financiamiento brinda a los directivos de las empresas la posibilidad de elevar su competitividad; las Cámaras y Asociaciones empresariales participan también en la difusión, promoción y capacitación sobre el esquema de empresa integradora.

Vemos que en realidad existen diversos mecanismos para promover el esquema de Empresa Integradora, sin embargo, más adelante veremos que los resultados en cuanto a la promoción del esquema no han resultado completamente positivos.

A julio de 1996, la Secofi reportó que existían registradas en el Registro Nacional de Empresas integradoras 195 empresas. Pero para octubre de 1997, el número de EI registradas era de 229, donde hay por lo menos una de ellas en cada estado de la República (ver cuadro 17). Estas están conformadas por 8,333 empresas como socios y un capital social total de 159.374 millones de pesos. Los estados donde mayor número de EI hay (más de 10) son Chihuahua, Distrito Federal, Querétaro, Baja California Norte, Puebla, Nuevo León, Jalisco y Tamaulipas. Los estados que mayor número de empresas asocian en sus EI (más de 500) son Puebla, Querétaro, Sinaloa, Distrito Federal, Tamaulipas, Nuevo León y Chihuahua. El capital social de las EI varía según el número de socios y el sector en que se encuentre y las condiciones particulares de cada integradora.

¹⁹ Los Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECEs) tienen por objetivo apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas para que logren por sí su desarrollo identificando sus necesidades y facilitándoles las herramientas necesarias para ser competitivas.

Cuadro no. 17
Registro nacional de empresas integradoras, 1997

ENTIDAD FEDERATIVA	NÚMERO DE EMPRESAS	NÚMERO DE SOCIOS	CAPITAL SOCIAL (MILES DE PESOS)
AGUASCALIENTES	2	25	100
BAJA CALIFORNIA	14	310	944
BAJA CALIFORNIA SUR	2	14	50
CAMPECHE	1	6	60
CHIAPAS	1	10	50
CHIHUAHUA	35	592	4,854
COAHUILA	2	10	100
COLIMA	1	28	70
DISTRITO FEDERAL	27	872	63,670
DURANGO	6	63	298
GUANAJUATO	5	39	400
GUERRERO	4	92	3,702
HIDALGO	2	37	630
JALISCO	12	342	10,920
MEXICO	5	78	5,050
MICHOACAN	4	29	218
MORELOS	4	48	2,726
NAYARIT	1	22	50
NUEVO LEON	13	751	10,734
OAXACA	9	248	7,598
PUEBLA	13	1,128	4,497
QUERETARO	19	1,055	5,809
QUINTANA ROO	1	18	50
SAN LUIS POTOSI	5	284	7,377
SINALOA	9	933	20,604
SONORA	5	76	2,611
TABASCO	1	8	50
TAMAULIPAS	10	796	764
TLAXCALA	4	154	1,213
VERACRUZ	7	146	2,605
YUCATAN	1	17	51
ZACATECAS	4	102	1,519
TOTAL	229	6,333	196,374

FUENTE: Registro Nacional de Empresas Integradoras. Dirección General de Industrias al 1º de Octubre de 1997

En el cuadro 18 tenemos las Ei según la actividad económica en la que se encuentran. El sector de alimentos es donde se encuentran el mayor número de socios (3,040) en un total de 26 Ei. Le siguen las uniones de crédito y otras asociaciones industriales con un total de 943 socios en 7 Ei. No existe ningún indicador que se refiera a algún tipo de correlación entre el número de socios y el número de empresas integradoras en algún sector.

En realidad, no se han elaborado muchos trabajos sobre las empresas integradoras, y no se ha podido determinar con precisión si el interés por la conformación de empresas integradoras se debe a las ventajas que esta proporciona para elevar los niveles de productividad y competitividad de las empresas o si son los incentivos fiscales lo atractivo para que los empresarios establezcan una empresa de este tipo.

Cuadro no. 18
Registro nacional de empresas integradoras
por actividad económica, 1997

GRUPO	Nº DE SOCIOS	CAPITAL SOCIAL (MILES DE PESOS)	EMPRESAS REGISTRADAS
1. SERVICIOS	297	7,950	30
2. COMERCIO	540	12,903	28
3. ALIMENTOS	3,040	14,824	26
4. AGROPECUARIO Y PISCICOLA	326	3,003	19
5. CONSTRUCCION	180	12,503	17
6. CONFECCION	135	1,818	13
7. ARTESANIAS	102	336	11
8. METALMECANICA	251	5,580	11
9. AGROINDUSTRIA	887	6,945	10
10. MUEBLES DE MADERA	95	453	9
11. ARTES GRAFICAS	73	827	7
12. DIVERSAS ACTIVIDADES (UNIONES DE CREDITO Y ASOC. INDUSTRIALES)	943	36,626	7
13. QUIMICA	49	274	7
14. ELECTRICA Y ELECTRONICA	70	5,812	6
15. CUERO Y CALZADO	110	481	6
16. TEXTIL	88	803	5
17. AUTOTRANSPORTE	671	42,536	5
18. FAB. DE PLASTICOS	21	173	4
19. INDUSTRIA LLANTERA	44	80	2
20. MINERIA	13	65	2
21. JOYERIA	17	102	1
22. INDUSTRIA FORESTAL	9	100	1
23. EDITORIAL	9	180	1
24. INDUSTRIA DEL VIDRIO	363	5,000	1
TOTAL	6,335	155,374	229

FUENTE: Registro Nacional de Empresas Integradoras. Dirección General de Industrias al 1º de Octubre de 1997

Una posible respuesta la obtendremos con los resultados que se presentan en dos investigaciones de gran importancia realizadas para las empresas integradoras²⁰.

El primer trabajo consiste en una serie de encuestas y entrevistas realizadas a empresas integradoras y sus asociadas conformadas específicamente en el sector de la confección en los estados de Jalisco, Puebla, Morelos, Baja California y el D.F. En esta amplia investigación se evaluó la forma en que las empresas acuden al mercado para cumplir su proceso productivo (compra/venta de materias y productos, producción y distribución y comercialización) destacándose las ventajas de la estrategias de integración (Empresa Integradora) frente al acceso directo al mercado mediante la identificación de puntos de éxito y no éxito de cada estrategia.

Los elementos que se consideraron en la investigación para determinar el éxito de las estrategias desarrolladas por las empresas son:

²⁰ Dussel Peters/Piore/Ruiz Durán, 1997 y Rueda Peiro, 1997.

- * los antecedentes históricos de la formación de la empresa que determinen las condiciones bajo las que se creó;
- * las características de los empresarios que influyen sobre el funcionamiento de la empresa;
- * el funcionamiento y organización para conocer la estructura interna de la empresa;
- * el proceso de producción de la empresa;
- * la estrategia administrativa de toma de decisiones en la empresa;
- * las fuentes de financiamiento de la empresa distintas a los sistemas de crédito;
- * el proceso de comercialización para conocer las ventajas o desventajas del mercado para la empresa;
- * la opinión propia del empresario respecto de que si su empresa es exitosa o no.

Estos son los factores comunes a todas las empresas en las tres estrategias que se consideraron en la encuesta para determinar el éxito de su funcionamiento. Para las empresas integradoras en particular se definieron los siguientes puntos para determinar el éxito o no de la empresa:

- ⇒ éxito:
- claridad en sus objetivos y metas
 - el nivel de calidad de su producción
 - la buena organización de la empresa
 - menores costos que sus competidores
- ⇒ no éxito:
- bajo nivel de calidad de su producción
 - la mala organización entre los socios
 - el incumplimiento de sus objetivos

Una vez establecidos los criterios para el análisis y la elaboración de las encuestas y las entrevistas, los resultados obtenidos en la investigación para las empresas integradoras fueron los siguientes:

- 1) En la industria de la confección, las empresas integradoras se pueden clasificar en dos tipos: El semicomercializadoras y El productoras. Las primeras se integran para diseñar, cortar, habilitar y comercializar la producción. Esto les permite, a diferencia de las El productoras²¹, eliminar problemas y costos de producción como la compra y mantenimiento de maquinaria y otros. El establecimiento de uno u otro tipo de

²¹ Las EI llevan a cabo todo el proceso productivo, desde la compra de materia prima hasta la comercialización del producto final.

- integradora dependen del margen de ganancia que pretenda alcanzar el empresario y de la posibilidad de eliminar problemas de la fase productiva.
- 2) Existe una relación directa entre la naturaleza de la iniciativa a conformar una EI y su éxito. Tienen éxito aquellas empresas que se establecieron por interés propio de los empresarios a diferencia de aquellas establecidas a iniciativa gubernamental. Tal es el caso de la empresa integradora Chamarras y Confecciones Xoxtla que se creó en 1993 por iniciativa del gobierno local y fuera ésta una de las causas de su fracaso²².
 - 3) El número de empresas asociadas en la EI es un factor importante para el desarrollo de ésta. A un menor número de socios hay la posibilidad de un mayor éxito de la empresa, ya que son más fácil de manejar los problemas, de llegar a acuerdos, designar actividades y la comunicación entre las empresas.
 - 4) La especialización en la producción de un producto o línea de producto es un factor para alcanzar mayores niveles de calidad y competitividad.
 - 5) La homogeneidad entre las empresas asociadas ayuda a satisfacer demandas de grandes volúmenes y dan al producto las mismas características de calidad y diseño lo que les ayuda a insertarse a mercados mas grandes y de mayor calidad.
 - 6) La presencia de un líder en la organización y planeación de la empresa es muy importante. La cultura empresarial y el conocimiento de las ventajas de la integración son características de quien dirige exitosamente una EI. El grado de estudios del dirigente de la EI es también importante en el funcionamiento adecuado de la empresa, ya que esto le da una mayor probabilidad al éxito de la toma de decisiones y un acceso más fácil a los programas institucionales de promoción.
 - 7) Las EI exitosas efectúan su producción bajo pedido a través de la presentación de muestras y negociaciones con los clientes.
 - 8) Si bien es cierto que existe un líder, las funciones y toma de decisiones en las EI se deben dividir entre los socios mediante previo y común acuerdo, esto garantizará un mejor funcionamiento de la empresa, y no de manera vertical impuestas por el líder.

²² Esta asociación tuvo que deshacerse debido a problemas tanto de tipo interno (objetivos comunes, liderazgo) como de tipo externo (intereses políticos, retiro de la ayuda institucional). Ver Alba Vega (1997).

- 9) El financiamiento con recursos propios y de los anticipos de clientes y proveedores es característica también del éxito de las EI ya que pueden en cambio comprar maquinaria moderna y logra una producción de calidad.
- 10) Según la opinión propia de los empresarios, las EI exitosas han incrementado sus ventas y nivel de producción, han podido exportar y también diversificar su línea de productos.

Una característica importante de esta investigación, es que además de encontrar los factores anteriores como elementos para el éxito y buen funcionamiento de la EI, compara esta estrategia con las estrategias de subcontratación y la de acceso directo al mercado. Los resultados obtenidos son que de las ocho integradoras encuestadas, se encontraron cuatro casos de funcionamiento exitoso y tres casos de funcionamiento no exitoso. La otra empresa restante por estar apenas en proceso de formación durante el momento de la encuesta, no pudo evaluarse.

En la estrategia de acceso directo al mercado, que es la más generalizada en el proceso productivo de las empresas y la cual dicta las relaciones económicas de libre mercado, las empresas encuestadas del sector de la confección presentan mayores dificultades para su permanencia en el mercado. Para poder mantenerse en él, éstas empresas hacen de la exclusividad del diseño, detalles y características artesanales de sus productos la estrategia adecuada para su funcionamiento. Esto trae consigo un mayor tiempo de producción, aunque con una mayor especialización y una comercialización en el mercado local y regional. Existen también empresas exitosas con esta estrategia de acceso directo al mercado, pero la necesidad de integrarse entre ellas es cada vez mayor para poder enfrentar la fuerte competencia en el sector. La estrategia de subcontratación encuentra mejores posibilidades que la anterior, sin embargo, resultó ser menor eficiente que la de Empresa Integradora.

En la segunda investigación de empresas integradoras, el análisis se ha hecho para las empresas en todos los sectores. Aquí se analizó una muestra de 48 empresas a las que igualmente se encuestó y entrevistó. Encontramos aquí resultados comunes con la investigación anterior respecto a los factores que han llevado al buen funcionamiento de las EI²³. En el siguiente cuadro se resumen los resultados del funcionamiento de las EI de la muestra elaborada obtenidos en la investigación:

²³ Los resultados se publican en el libro antes mencionado de Rueda Peiro y Simón Domínguez que se presentó en el Primer Foro Nacional "Estrategias asociativas de las micro, pequeña y mediana empresas

Cuadro no. 19
Funcionamiento de las empresas
integradoras por sector

FUNCIONAMIENTO	INDUST. TRANS-FORMACION	COMERCIO	AGROPECUARIO	CONSTRUCCION	SERVICIOS	TOTAL NO. DE EMPRESAS
funciona bien	1	1	2	1	3	8
funciona bien pero ha disminuido operaciones	3	4	2	1	2	12
funciona en forma deficiente	2	3	2	1	-	8
no opera actualmente	11	2	1	1	2	17
nunca ha operado	1	-	-	1	1	3
total no. de empresas	18	10	7	5	8	48

FUENTE: Elaborado con los datos de "Las empresas integradoras en México" de Isabel Rueda (coord.).

Como podemos ver en el cuadro, de las 48 empresas encuestadas, sólo el 17.7% realizan de manera adecuada funciones de integradora, y de éstas, sólo una empresa pertenece al sector industrial. El 41.7% de las empresas de la muestra han disminuido en sus operaciones como integradora o funcionan deficientemente, y de éstas, 5 son del sector industrial. El 35.4% de las empresas integradoras encuestadas han dejado de funcionar o nunca funcionaron como tal. De estos resultados podemos intuir que si el programa de EI fue pensado para ayudar al funcionamiento de las PYMEs del sector industrial (aunque esto realmente no está especificado en los Decretos) y para promover el empleo en el sector, no se ha cumplido realmente con estos objetivos²⁴. Aunque en realidad no existen en esta investigación ni en otras

frente a la globalización" realizado del 24 al 26 de noviembre de 1997 en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. En este foro se presentaron además las experiencias de los administradores de EI con lo cual pudimos conocer más a fondo la problemática de las EI y llegar a algunas de las conclusiones de este trabajo.

²⁴ Aquí consideramos que los resultados de la encuesta no son lo suficientemente fuertes para ser determinantes en esta afirmación, ya que la extrapolación de la muestra nos dice que con un intervalo de confianza del 80%, entre el 33 y el 51 por ciento de las EI no han funcionado adecuadamente (Rueda P. y Simón D., 1997), esto significa entonces, que entre el 49 y el 77 por ciento de las EI han funcionado adecuadamente. Si pensamos en el 49% podemos decir que el programa no ha funcionado desde su inicio, sin embargo si consideramos el 77% podemos decir que ha habido una adecuada implementación del programa.

elementos suficientes aún para afirmar esto (datos sobre el empleo de las EI y sus asociados, indicadores de participación de mercado de las EI y sus asociadas), esto nos da una cierta visión general de la aplicación del programa.

Algunas de las causas que consideraron los encuestados como factores de inoperancia adecuada del esquema de EI son:

- la falta de capital y apoyo de instituciones financieras para otorgar créditos,
- la poca difusión que existe del programa de EI,
- la reducción de la demanda interna y falta de apoyo del gobierno a la promoción del programa,
- la falta de cultura empresarial y trabajo en equipo de los socios.

Entre los elementos por los que las EI exitosas (8 empresas de la muestra de 48) han logrado funcionar adecuadamente encontrados en la investigación están²⁵:

- la iniciativa propia por el establecimiento de una EI y no la imposición gubernamental
- las aportaciones de capital que realizan los socios son más eficientes que los créditos
- la experiencia previa en algún tipo de asociación como las uniones de crédito
- el liderazgo del administrador

Según la muestra analizada, se observa que el funcionamiento de las empresas integradora no ha resultado del todo exitoso. Sin embargo, es importante resaltar que el principal motivo expresado por los participantes en el Foro de Integradoras ya mencionado por el cual se ve obstaculizado el funcionamiento adecuado de las integradoras, se refieren a la difícil situación que enfrentan las empresas ocasionada por la crisis de 1994. Factores como el endeudamiento, cartera vencida, escasez de financiamiento, depresión del mercado interno, etc. que se generalizan a cualquier ámbito de la economía, además de los factores de no éxito arriba mencionados, retrasan la implementación de cualquier estrategia limitando también su correcta evaluación.

Los beneficios económicos de la integración empresarial como las economías de escala, productividad y competitividad, especialización de la producción, etc., han sido resaltados anteriormente. Estos elementos también son reconocidos por los administradores y dueños de las EI (participantes en el Foro de Empresas

²⁵ Notemos que éstos factores coinciden con los elementos mencionados por Dussel P./Piore/Ruiz Durán (1997), por lo que podemos considerarlos como fundamentales para un adecuado funcionamiento de las empresas integradoras.

Integradoras), por lo que es importante seguir adelante en la promoción de éste esquema y en la solución de los obstáculos para su implementación.

En el siguiente cuadro se pueden resumir los problemas que se han presentado para el adecuado funcionamiento de las EI así como los factores que han hecho a las EI exitosas que se desempeñen de esa manera. Estos factores son retomados de las dos investigaciones analizadas anteriormente, las cuales, son los trabajos más completos que sobre el tema se han realizado, así como de las experiencias de los administradores de EI presentadas en el Foro de Empresas Integradoras.

Cuadro no. 20
Factores de éxito y obstáculos para el funcionamiento
de las Empresas Integradoras

FACTORES DE ÉXITO	OBSTÁCULOS
<ul style="list-style-type: none"> ◆ creación de la EI por iniciativa propia, no gubernamental ◆ relativo bajo número de socios de la EI ◆ especialización flexible en alguna fase de la producción por las empresas asociadas para que tengan trabajo todo el año ◆ homogeneidad entre los socios en cuanto a maquinaria y equipo, financiamiento, calidad, objetivos, expectativas, metas ◆ la presencia de un líder ◆ alto nivel de escolaridad del líder ◆ conocimiento de los beneficios económicos de la integración ◆ financiamiento propio y no a través de endeudamiento ◆ disposición a la cooperación y el trabajo en equipo ◆ experiencia previa en algún esquema de asociación ◆ capacitación de los trabajadores y modernización de la planta productiva 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ creación de la EI por interés o imposición gubernamental ◆ falta de comunicación entre los socios y la integradora ◆ individualismo de los socios (falta de cooperación y trabajo en equipo) ◆ integración para resolver problemas financieros como único objetivo ◆ falta de un líder ◆ desconocimiento del esquema de integración por las instancias gubernamentales ◆ falta de apoyos reales del gobierno: fiscales, capacitación, créditos de la banca de desarrollo ◆ cartera vencida de los socios ◆ crisis económica general ◆ mala planeación y escasa visión a largo plazo

3.4 Conclusiones Preliminares

Hasta aquí, hemos resaltado la importancia que la cooperación entre las empresas tiene para el desarrollo, en particular del sector de las PYMEs, dentro del entorno de globalización actual. Los problemas a los que se han enfrentado este conjunto de empresas a partir de la apertura económica y ante la creciente importación de productos de alta calidad y precios bajos al mercado nacional, hacen del esquema de empresa integradora una estrategia alternativa importante para el desarrollo del sector, promoviendo encadenamientos productivos, mayores niveles de eficiencia y productividad, el empleo y el crecimiento del sector.

Hemos presentado también las características de la Empresa Integradora, así como el marco legal en el que se inserta la promoción de ésta y basándonos en dos de

las investigaciones sobre el funcionamiento de las EI encontramos los factores elementales tanto para el funcionamiento exitoso como para el retraso de la implementación exitosa del programa de EI fomentado desde 1993 por Secofi.

A través del análisis de ambas investigaciones, se puede constatar que existen factores determinantes para el funcionamiento exitoso de las empresas integradoras, ésto por encontrarse en ambos estudios los mismos factores que son: la creación de la EI por iniciativa propia y no por imposición gubernamental o intereses particulares, la presencia de un líder con alta instrucción educacional que fomente la participación y trabajo en equipo de todos los socios, la homogeneidad entre las distintas empresas que conforman la integradora y la especialización de las empresas en alguna fase de la producción que permite un desempeño eficiente y a menores costos de la producción y el financiamiento de la integradora con capital propio, ya que el endeudamiento a altas tasas de interés puede ser perjudicial.

Entre los factores que afectan adversamente al funcionamiento de las actividades de la EI, además del incumplimiento de los anteriores, los principales son: la falta de difusión y conocimiento del programa de EI, la falta de apoyo gubernamental e institucional que fortalezca su aplicación, la escasa cultura empresarial e individualismo de los empresarios y la crisis económica general de 1995 que afectó gravemente al desempeño de cualquier actividad económica.

Los resultados obtenidos en las investigaciones nos dan un panorama incierto de la efectividad del programa de EI. En la primera investigación (Dussel/Piore/Durán, 1997), de las ocho empresas integradoras analizadas, cuatro resultaron funcionar exitosamente y tres no, la otra, no tenía aún operaciones. Aquí hay que destacar que las integradoras resultaron funcionar con mayor éxito frente a las estrategias de subcontratación y acceso directo al mercado, lo que nos habla de la EI como una mejor alternativa económica.

En la investigación de Rueda Peiro (1997), de las 48 empresas integradoras encuestadas, sólo 8 funcionaron exitosamente, pero sólo una pertenece al sector industrial.

El avance de éstas dos investigaciones es muy grande en el análisis de las Empresas Integradoras. Los resultados pueden no ser muy determinantes, pero sí son

efectivos en cuanto a la existencia de factores específicos y los cuales hay que promover para alcanzar el funcionamiento exitoso de las Empresas Integradoras.

Es importante también, avanzar en el análisis de las integradoras mediante la realización de nuevos estudios que incorporen factores de tipo económico. Se deben buscar indicadores que nos den información acerca del nivel de costos logrado con la integración, el nivel de ventas, tanto al interior como al exterior, la participación de mercado en la industria, el nivel tecnológico logrado, el nivel de empleo y la capacitación y nivel salarial de los empleados, entre otros. Esto se puede obtener mediante la aplicación de encuestas y entrevistas a las empresas, además, sería recomendable que se institucionalizara la necesidad de presentar ésta información. Por ejemplo, las cámaras empresariales pueden ser el instrumento adecuado para captar la información que ayude finalmente a efectuar un seguimiento de las actividades de las integradoras. Aunque la obtención de estos indicadores puede resultar costosa y no muy confiable, ya que por naturaleza las empresas se niegan a proporcionar esta información, son necesarios para lograr una mejor evaluación y promoción del esquema de Empresa Integradora.

En el último capítulo de este trabajo, nos referiremos a las conclusiones finales, los comentarios respecto a los resultados obtenidos en esta sección así como algunas proposiciones para el mejoramiento del esquema de empresa integradora y su futuro análisis.

CONCLUSIONES

En este trabajo hemos intentado resaltar la importancia que las estrategias de cooperación entre empresas pueden tener cuando se presentan como una alternativa de política económica dentro de un entorno de globalización como el que actualmente vivimos.

El esquema de asociatividad empresarial, particularmente el de Empresa Integradora, se presenta aquí como un esquema alternativo para las empresas pequeñas y medianas donde éstas pueden lograr mejorar sus niveles de productividad y eficiencia en la producción, así como, conformar redes de producción que faciliten el proceso de transferencia de conocimiento y aprendizaje. La creación de Empresas Integradoras, mediante las cuales un grupo de empresas asociadas realizan en conjunto actividades como la compra de materias primas, la venta y distribución de sus productos, la búsqueda de financiamientos, etc., permite a las empresas individuales especializarse en alguna fase del proceso productivo y alcanzar así mayores niveles de competitividad, con lo que tienen la posibilidad de participar en el mercado internacional y permanecer en el mercado nacional.

El marco de referencia teórico del que hemos partido para la presentación de este trabajo es la teoría neoclásica, donde encontramos que las imperfecciones de mercado presentes en mercados de competencia imperfecta, como lo son la información incompleta, las externalidades, el poder de mercado, entre otras, causan distorsiones en los precios y cantidades de equilibrio que existirían en condiciones de competencia perfecta.

Las empresas se encuentran en una constante búsqueda de estrategias para ganar mayor participación de mercado y poder incrementar su ventas y ganancias, lo que hace que se mantengan presentes tales imperfecciones, así como también una elevación de los costos de transacción. Según la teoría neoclásica de la empresa, cuando una empresa enfrenta elevados costos de transacción puede recurrir a la alternativa de integración con sus proveedores y distribuidores llevando a cabo ella misma todo el ciclo productivo. Si por el contrario, una empresa integrada vertical u horizontalmente presenta altos costos de transacción puede desincorporar aquellas

fases de la producción que le resulten más costosas y acudir al mercado para realizarlas.

Sin embargo, una de las principales limitaciones que encontramos en el enfoque neoclásico ante el tema de integración empresarial es que aquel ve la integración vertical y horizontal como la conformación de grandes corporaciones (que fueron las que predominaron durante la época de la posguerra). Actualmente, los esquemas de producción globales caracterizados por la especialización flexible, no consideran una forma de integración de aquel tipo, ya que resulta costosa e ineficiente a las exigencias de la demanda internacional. Hay que resaltar aquí, sin embargo, que éstas dos formas de integración no son excluyentes y se pueden encontrar actualmente dentro de una misma economía.

El proceso de globalización que fomentó la producción de especialización flexible en las empresas generó la desincorporación de ciertas fases de la producción que se encontraban internalizadas en las grandes empresas de integración vertical que existieron durante el periodo de posguerra. Aquellos procesos productivos desincorporados se reasignan a empresas principalmente de pequeño y mediano tamaño, ya sea al interior del mismo país o en otro. Así, se trata de aprovechar la facilidad que tienen tales empresas de adoptar procesos productivos de especialización flexible y alcanzar economías de escala así como las ventajas comparativas y competitivas que se generan. Es así como el sector de las PYMEs aparece aquí como el actor principal dentro de un nuevo esquema de organización industrial.

El esquema de cooperación empresarial y la conformación de redes mediante estrategias de subcontratación e integración son las alternativas que aquí planteamos para que el sector de las PYMEs en nuestro país logre alcanzar mayores niveles de competitividad y resulte esto en su inserción a los procesos de producción global. Consoliden además, su presencia en el mercado nacional rearticulando las cadenas productivas y logrando una mayor generación de valor agregado a la producción, generen mayores niveles de empleo capacitado, una mejor distribución del ingreso y en general un mayor bienestar social.

La Empresa Integradora al brindar a sus empresas asociadas servicios especializados como tecnologías de información, promoción y comercialización de sus productos, innovación y diseño, esquemas eficientes de financiamiento y otros servicios

de tipo administrativo, contable, fiscal, jurídico, permite a cada empresa mejorar la eficiencia de su proceso productivo, alcanzando economías de escala y especialización de la producción que difícilmente podía lograr antes.

Aquellas empresas cuyo proceso productivo sea eficiente y logren entonces una producción competitiva en calidad y precio, podrán ser consideradas por las grandes empresas exportadoras o cadenas comerciales para actuar como proveedores, ser generadoras de empleo y reconstruir las cadenas productivas perdidas.

Dentro de la estrategia de política económica implementada por el gobierno mexicano desde 1988 principalmente, las medidas de estabilización macroeconómicas predominaron por encima de las medidas e instrumentos de promoción industrial dejando a éstos sólo una función marginal. A raíz del último Programa de Política Industrial se ha pretendido dar a la política industrial un rol más activo en la promoción industrial. Se ha tomado al sector de las PYMEs como el principal receptor de las estrategias e instrumentos resaltándose la importancia de aquellos como la subcontratación e integración que promueven la cooperación entre las empresas.

El Programa es un avance importante para la búsqueda de la promoción del crecimiento y desarrollo de la industria. Los esquemas de cooperación empresarial como la subcontratación y la integración (Empresa Integradora), se han planteado como alternativas para el fomento de la competitividad en el sector de PYMEs. Aunque el Programa representa el compromiso directo del Estado para la promoción industrial, hay que tener en cuenta que no existe alguna base institucional que le dé la fortaleza de una aplicación real y de permanencia en el largo plazo. Se corre, por tanto, el riesgo de recaer en lo que comúnmente ha pasado a los planes gubernamentales: no van más allá del papel y carecen de continuidad en su aplicación, limitándose así sus potenciales efectos de promoción industrial.

Hemos presentado el caso de la industria textil y de confección como ejemplo de una industria importante para el desarrollo económico nacional, tanto por su capacidad generadora de empleo y la participación de empresas pequeñas y medianas, como por su capacidad de adoptar procesos de producción flexible, específicamente en la confección.

La industria textil y de la confección son algunas de las industrias nacionales que se han visto gravemente vulneradas por las adversidades económicas nacionales y por

la apertura del mercado. Estas, junto con las industria del cuero y calzado, de alimentos y bebidas y metalmecánica, principalmente, han sido receptoras de la atención del gobierno federal quien ha implementado a través de la elaboración de un diagnóstico particular de los problemas de la industria, medidas específicas de promoción del sector. Aunque estas medidas han tenido un efecto importante en la recuperación de la industria (consideremos también que la crisis económica y la devaluación han ayudado a su fuerte proyección al exterior), es necesario complementarlas con medidas de corte horizontal que fortalezcan los esquemas de promoción, tales como las de cooperación empresarial consideradas en el Programa de Política Industrial.

La rama de la confección, como ya hemos visto, se ha insertado en los últimos años de una manera dinámica al mercado mundial, desplazando incluso a las grandes potencias exportadoras de prendas de vestir a los Estados Unidos como China y Hong Kong. Algunas empresas de la rama han adoptado de manera exitosa la estrategia de cooperación empresarial a través de esquemas de subcontratación e integración (empresas integradoras).

La investigación de Dussel/Piore/Ruiz (1997) nos ha mostrado el éxito con el que se ha desarrollado el esquema de integración frente a los esquemas de subcontratación y acceso directo al mercado en la confección. Sin embargo, tenemos que el bajo valor unitario de las exportaciones nacionales comparado con el del resto de los grandes exportadores a Estados Unidos, nos puede indicar que existen aún debilidades que limitan la difusión hacia el interior del dinamismo exportador, tales como la falta de encadenamientos productivos, la falta de diseños innovadores y propios, la baja calificación de la mano de obra o el atraso tecnológico de la industria.

Es fundamental para evaluar el funcionamiento de las Empresa Integradoras no perder de vista las ventajas económicas que ofrece este esquema. Aunque las investigaciones analizadas en el capítulo anterior nos ofrecen un conjunto de variables determinantes del éxito en el desempeño de las EI, no existen aún indicadores del desempeño económico que nos digan más sobre las ventajas de las empresas integradoras. Indicadores como el aumento de la producción, la participación de mercado de las empresas asociadas o si la empresa ha logrado una reducción de los costos de producción e incremento de sus ventas a partir de la integración, participación de la producción en el mercado de exportación, aumento del nivel de empleo en las

empresas, aumento de los salarios de los trabajadores, innovación tecnológica en los productos y en los procesos, entre otras, nos podrían proporcionar mayor información sobre las ventajas de las empresas integradoras. Actualmente no existe información al respecto y sería un elemento importante para el análisis y ampliación de las investigaciones sobre el desempeño de las integradoras.

En el Foro de Empresas Integradoras en México que se llevó a cabo el mes de noviembre del año pasado, la presentación de las experiencias propias de los administradores de distintas empresas integradoras resultaron de gran aportación a este trabajo. Además de confirmarse los resultados ya obtenidos por las investigaciones analizadas, pudimos conocer algunos otros factores que afectan a las empresas integradoras.

La Secofi proporciona datos del número de empresas integradoras registradas (229 hasta octubre 1997) y los sectores en donde se encuentran. Sin embargo, además de que no se ha llevado un seguimiento para detectar las bajas y las altas y menos los motivos de éstas, no existe información que nos pueda asegurar que éstas empresas integradoras registradas funcionan como tales.

Las facilidades fiscales que brinda la empresa integradora ha permanecido como un elemento de incertidumbre para determinar el funcionamiento adecuado de una empresa integradora. Es decir, muchas empresas han buscado la integración únicamente como un beneficio fiscal. Sin embargo, el resultado que han obtenido quienes buscan sólo esta ventaja ha sido negativo, ya que la empresa continúa siendo ineficiente y afecta con su mal desempeño al resto de las asociadas.

Una característica que prevaleció constante en las experiencias planteadas por los administradores de las EI y que representa un obstáculo para su funcionamiento, es la falta de cultura empresarial de los dueños. La individualidad que caracteriza al empresario mexicano es una limitante importante para desarrollar esquemas de cooperación e integración empresarial, ya que se piensa que el trabajar con sus competidores le será contraproducente y no está dispuesto a compartir información.

El factor social de confianza mutua entre los participantes de una industria o asociación fue un elemento determinante en la conformación de los consorcios italianos y los distritos industriales y aunque aquí no esté arraigada esa cultura de cooperación y confianza en la comunidad, es importante fomentar la educación y la promoción de una

cultura de cooperación. Este es otro de los motivos por los que se debe presentar claramente el esquema de empresa integradora en los programas de promoción de la misma, donde a pesar de asociarse un grupo de empresas competidoras del mismo mercado, la individualidad de cada empresa permanece intacta.

Para que las grandes empresas ensambladoras o las grandes cadenas comercializadoras no se presenten como obstáculos al desarrollo de las PYMEs imponiendo barreras a la entrada como largos plazos de pago y altos volúmenes de producción, la conformación de una empresa integradora es una estrategia para que las empresas pueden penetrar esas barreras. De manera conjunta, pueden ofrecer mayores volúmenes de producción y solicitar financiamientos que les permitan aceptar condiciones de pago como el que imponen esas cadenas.

Como hemos dicho, los beneficios económicos que se pueden obtener al conformar una empresa integradora son importantes y surgen como alternativa para las PYMEs para encontrar el camino hacia el crecimiento y desarrollo en un mercado altamente competido, así lo han demostrado las empresas de la confección. Puede pensarse, aunque no existe evidencia empírica al respecto, que las empresas han adoptado este esquema para hacer frente a la difícil situación económica generada después de la crisis de 1994, tal podría ser el caso de empresas de la rama de la confección o del calzado.

Tampoco existe evidencia concreta para determinar si el balance del programa de Empresa Integradora ha sido positivo o no. Sin embargo, las conclusiones generales vertidas en el Foro de Integradoras, así como los elementos que han caracterizado el éxito de EI en las dos investigaciones analizadas, nos muestran que el esquema de integración puede ser adoptado como una alternativa eficiente para promover el desarrollo de las PYMEs.

Hemos constatado que existen dos razones principales que han afectado al adecuado funcionamiento e implementación de las integradoras y limitado por tanto la posibilidad de realizar un análisis adecuado de su funcionamiento. Primero, la adversa situación económica generada por la crisis de 1995 y que se generaliza a cualquier ámbito de actividad y sector, y segundo, la carencia de fortaleza institucional necesaria para una fuerte y profunda promoción del programa. Los apoyos y beneficios que se ofrecen por la Secofi o no se dan en realidad o se dan de una manera ineficiente donde

incluso las oficinas gubernamentales ni siquiera tienen conocimiento del programa de Empresa Integradora.

Creemos ampliamente que el esquema de empresa integradora es un instrumento de política industrial que presenta ventajas significativas para promover un mejor desempeño económico de las empresas pequeñas y medianas y que es necesario también seguir trabajando en la promoción y fomento de ésta. Algunos elementos que a nuestro parecer deben considerarse para seguir en la promoción de las empresas integradoras con una mayor eficiencia son:

- Si bien ya existe un marco legal formal y completo para promover el asociacionismo y la creación de empresas integradoras (El Decreto que promueve la creación de empresas integradoras), es de esencial importancia darle un seguimiento continuo que lo actualice y adecue a las necesidades reales de las empresas. Esto debe hacerse mediante la consulta con el sector empresarial, ya que son ellos los únicos que saben, según la evolución que van teniendo sus empresas y los obstáculos que se presentan, lo que realmente necesita este programa y no caer en lo que tradicionalmente sucede con los programas gubernamentales, que son sobrepasados por la realidad y las necesidades de los sectores industriales.
- Se debe proporcionar a todas las instituciones gubernamentales relacionadas, la información completa y la capacitación adecuada sobre el programa de empresas integradoras. Evitando así, que cuando acuda el empresario a estas instancias, se encuentre con un total desconocimiento del programa.
- Promover a través de las cámaras empresariales, el gobierno y entre los mismos empresarios, con una completa información, las ventajas de la asociatividad empresarial. Buscando con esto, fomentar y desarrollar en el empresario mexicano una cultura empresarial de cooperación y trabajo en equipo.
- Establecer con las universidades programas de vinculación empresarial, promoviendo el programa de empresas integradoras como también otros esquemas de cooperación entre empresas. También vincular al gobierno con las universidades para capacitar promotores del esquema de integración y que sean ellos, con la experiencia que esto les dé, quienes aporten soluciones y alternativas a la implementación eficiente del programa.

- Crear nuevas metodologías, tanto por el gobierno como por instituciones privadas y universidades, para darle seguimiento al programa de integradoras, tratando de medir las mejoras en la producción, en los costos, en los ingresos, etc., que han tenido las empresas a partir de la conformación de una empresa integradora.
- Consultar con los empresarios los requerimientos para la creación de las integradoras, ya que se ha pedido, por ejemplo, la eliminación del estudio de viabilidad económico-financiero para el referendo (adaptarse al 2o. Decreto) de las integradoras actuales, o también la ampliación del límite establecido para el otorgamiento de servicios a agentes ajenos a la integradora.
- Aunque el esquema de empresa integradora no es la panacea para los problemas económicos que viven actualmente las micro, pequeñas y medianas empresas, sí es una alternativa viable y eficiente para que ellas adopten una estrategia de cooperación, donde, mediante la unión de capacidades, se puedan enfrentar a un mercado cuya característica predominante es la alta calidad, prevalecer en éste y ser el eje para proporcionar a la economía del país un mayor empleo y en general un mejor nivel de vida.

Finalmente dejamos abierta la inquietud de continuar en el futuro con este trabajo sobre integradoras con la profundización de cuatro elementos principales. Primero, como ya dijimos, la búsqueda de indicadores de desempeño económico que nos den más información sobre las ventajas de las integradoras. Segundo, recordando los resultados de la investigación de Rueda Peiró (1997) sobre la existencia de sólo una EI exitosa en el sector manufacturero, la realización de un análisis a nivel sectorial para ver los efectos de la EI en las manufacturas. Tercero, la búsqueda de mecanismos que den amplia difusión del programa de empresas integradoras, así como una promoción más eficiente de éste. Y cuarto, la completa información sobre las ventajas de la integración que fomente la adopción de una cultura empresarial y de asociatividad.

BIBLIOGRAFIA

Alba Vega, Carlos (1997). "Las empresas integradoras en México". Comercio Exterior, Bancomext S.N.C, México, enero, pp. 43-49.

Alba Vega, Carlos y Bernardo Méndez (1997). Presentación de la revista Comercio Exterior, Bancomext S.N.C., México, enero, pp.3-4.

Alonso, José (1997). "Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala, México", Comercio Exterior, Bancomext S.N.C., México, febrero, pp. 104-110.

Aspe Armella, Pedro (1993). El camino mexicano de la transformación económica, FCE, México.

"Análisis sectorial de la producción en México: industria textil y de la confección". El Mercado de Valores, Nafin, México, núm. 11, junio 1 de 1993.

Bain, Joe S. (1959). Industrial organization, John Wiley and Sons, New York.

Balassa, Bela (1981). The newly industrializing countries in the world economy, Pergamon Press, New York.

Balassa, Bela and J. Williamson (1990). "Adjusting to success: balance of payments policy in the East Asian NICs", Policy analysis in internacional economics, no. 17, pp. 1-137.

Barrón, Antonieta y Manuel Hernández (1996). "Desempeño reciente y alternativas del desarrollo de la industria de la confección". Comercio Exterior, Bancomext S.N.C., México, noviembre, pp. 894-902.

Bianchi, Patrizio and Nicola Bellini (1991). "Public policies for local networks of innovators", University of Bologna, Italy, working paper.

Bianchi, Patrizio (1993). "An industrial strategy for small and medium sized enterprises in an open economy", BID Conference, Washington.

Carlton, Dennis W. and Perloff, Jeffrey (1994). Modern industrial organization, HarperCollins College Publishers, New York.

Casár, José (comp.) (1994). La industria mexicana en el mercado mundial: elementos para una política industrial, FCE, México.

Casalet, Mónica (1997). "La cooperación interempresarial: una opción para la política industrial". Comercio Exterior, Bancomext S.N.C., México, enero, pp. 8-15.

Cetré, Moisés (1995). "La industria textil y del vestido en perspectiva: análisis preliminar de las causas de su estancamiento". Investigación Económica, Facultad de Economía, no.214, octubre-diciembre, pp. 101-141.

Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso (1994). "La política industrial de México, 1988-1994". Fernando Clavijo y Jose Casar (comp.) *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*. El trimestre económico, FCE, no.80", pp. 27-92.

Coase, Ronald (1937). "The nature of the firm", Economica, n.s. 4:386-405.

"Decreto que promueve la organización de empresas integradoras", El Mercado de Valores, Nafin, México, num. 10, mayo 15 de 1993, pp. 23-25.

Dietrich, Michael (1994). Transaction cost economics and beyond. Towards a new economics of the firm, Routledge, New York.

Dussel Peters, Enrique (1995). "El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994". Comercio Exterior, Bancomext S.N.C., México, no.56, pp. 460-

469.

_____, (1996/a). "La crisis mexicana: ¿Últimas diez lecciones?". Nexos, abril, pp. 13-15.

_____, (1996/b). "La nueva política industrial ¿buenas intenciones?". Economía Informa, Facultad de Economía, no. 249, julio-agosto, pp. 17-20.

_____, (1997). "La evolución de las exportaciones de confección mexicanas a los Estados Unidos, 1990-1995". Dussel Peters/Piore/Ruiz Durán. Pensar globalmente y actuar regionalmente. Jus, México.

_____, (1997/a). La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas, 1988-1996. Jus-UNAM, México.

El Mercado de Valores, Nafin, México, num. 6, marzo 15 de 1991.

Friedman, Milton (1966). Capitalismo y Libertad, Rialp, Madrid.

Gatto, Francisco (1994). Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales, CEPAL, Buenos Aires.

Gereffi, Gary and Donald L. Wyman (1990). Manufacturing miracles. Paths of industrialization in Latin America and East Asia, Princeton University Press, New Jersey.

Gereffi, Gary (1996). "Commodity chains and regional division of labour in East Asia", Duke University, working paper.

_____, (1996). "Latin America in the global economy: running faster to stay in place", NAEL Report on the Americas, vol. xxix, no. 4, jan/feb, pp. 18-27.

Greer, F. Douglas (1992). Industrial organization and public policy, McMillan, New York.

Gutiérrez Ruiz, Carlos (1996). "La pertinencia de una política industrial para un entorno global". Economía Informa, Facultad de Economía, no. 249, julio-agosto, pp. 10-13.

Hicks, J.R. (1957). Value and Capital, Oxford University Press, London.

Instituto Nazionale per il Commercio Estro (1994). The Italian model: industrial organization and production, Roma.

Kagami, Mitsuhiro (1996). Voces del Asia Oriental. Posibilidades para el desarrollo de América Latina. Jus, México.

Katzner, Donald (1988). Walrasian microeconomics. An introduction to the economic theory of market behavior, Addison-Wesley, Massachusets.

Korzeniewicz, Patricio (1995), "Una visión alternativa: cadenas mercantiles globales", Investigación Económica, Facultad de Economía, no. 214, octubre-diciembre, pp. 15-30.

Krugman, Paul (1994). Economía internacional. Teoría y política, McGraw-Hill, México.

"La industria micro, pequeña y mediana ante el TLC", El mercado de valores, Nafin, México, num. 10, octubre de 1994, pp. 55-63.

"La industria textil". El Mercado de Valores, Nafin, México, núm. 4, febrero 15 de 1992.

"La industria textil bursátil en 1983-1988". El Mercado de Valores, Nafin, México, núm. 1, enero 1 de 1990.

"La industria textil en 1995". El Mercado de Valores, Nafin, México, enero de 1997.

"Lo que usted desea saber sobre las empresas integradoras", Secofi, agosto de 1996.

Luyando Cuevas, J. Raúl, (1995). "La industria textil 1980-1992". Economía Informa, Facultad de Economía, num. 235, febrero, pp. 20-28.

Márquez Padilla, Carlos (1994). "La competitividad de la industria textil". Clavijo y Casár (comp.). El trimestre económico, num. 80. Editorial FCE, México, pp. 95-157.

Martin, Stephen (1994). Industrial economics. Economic analysis and public policy, Macmillan Publishing, New York.

Mason, Edward S. (1939). "Price and production policies of large-scale enterprise", Economic Review, supp. 29:61-74.

Mattar, Jorge (1995). "Asociacionismo empresarial: el caso de las pequeñas empresas en México", ponencia en el Seminario Internacional Nuevo Rol de la Asociatividad empresarial en el fomento productivo, octubre, Santiago.

Olivera Lozano, Guillermo (1997). "La pequeña industria en el proceso de reestructuración industrial y desconcentración territorial en el mundo y en México". Investigación Económica, Facultad de Economía, abril-junio, num. 220, pp. 67-95.

Pérez, José y Manfred Wannöffel (1997). "Las pequeñas y medianas empresas como empresas integradoras en México". Versión preliminar, mimeo.

Pérez Motta, Eduardo (1996). "Una agenda para el desarrollo industrial de México". Economía Informa, Facultad de Economía, no. 249, julio-agosto, pp. 4-9.

Phelps, Edmund (1995). Political economy, W.W. Norton, New York.

Piore, Michael J. y Charles F. Sabel (1990). La segunda ruptura industrial, Alianza Universidad, Madrid.

Porter, Michael (1991). Las ventajas competitivas de las naciones, Plaza Janes,

Barcelona.

Portos, Irma (1992). Pasado y presente de la industria textil en México. Nuestro Tiempo, México.

Programa de Política Industrial y Comercio Exterior. Poder Ejecutivo Federal, mayo de 1996, México.

"Programa integral de desarrollo de la industria textil y de la confección mexicana". El Mercado de Valores, Nafin, México, núm. 24, diciembre 15 de 1988.

"Programa para promover la competitividad e internacionalización de la industria textil y de la confección". El Mercado de Valores, Nafin, México, núms. 13, 14 y 15, julio 1, julio 15, agosto 1 de 1992.

Pyke, Frank (1996). New directions in policies to promote innovation and development for SMEs, Piacenza, Italy, working paper.

Pyndick, R. and Rubinfeld, D. (1992). Microeconomics, MacMillan, New York.

Quinto Informe de Gobierno de Carlos Salinas, (1993). Anexo estadístico, Poder Ejecutivo, México.

Robertson, Paul and Richard Langlois (1994). "Innovation, networks and vertical integration", Columbia University, working paper, January.

Roumasset, James A. and Susan Barr (edit.) (1994). The economics of cooperation, Westview Press, Oxford.

Rueda Peiro, Isabel (coord.) (1997). Las empresas integradoras en México, IIEc-UNAM-SXXI, México.

Ruiz Durán, C. y Zubirán, C. (1992). "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y mediana empresas en México", Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, no. 2, Nacional Financiera, México.

Ruiz Durán, C. y Kagami, M. (1993). "Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México", Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, no. 5, Nacional Financiera, México.

Ruiz Durán, Clemente (1993). "México: crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas". Comercio exterior, Bancomext, S.N.C., México, vol. 46, no. 6, junio.

_____. (1995). Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo, Ariel Divulgación, México.

Sánchez Ugarte, Fernando, Manuel Fdz. Pérez y Eduardo Pérez Motta (1994). La política industrial ante la apertura, FCE, México.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1996/a). Guía para la promoción de empresas integradoras, Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior. Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Median Empresas y de Desarrollo Regional, julio, México, D.F.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. "Informe de Labores", 1994-1995 y 1995-1996.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1996/b). Lo que usted desea saber sobre las empresas integradoras, agosto, México, D.F.

Smith, Adam (1983). Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Orbis, Barcelona.

Stigler, George J. (1968). The organization of industry, Richard D. Irwin, Homewood.

Súarez González, Eduardo (1995). "La cooperación empresarial". El Mercado de Valores, Nafin, México, num. 2, febrero, pp. 19-22.

Taller empresas integradoras, material didáctico. Consejo Nacional de Empresas Integradoras, mimeo, abril de 1997.

Tercer Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo (1997). Anexo estadístico, Poder Ejecutivo, México.

Williamson, Oliver (1975). Markets and hierarchies. Analysis and antitrust implications, The Free Press, New York.

Varian, Hal R. (1990). Intermediate microeconomics, Norton.