

01084 2g.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

LA APERTURA COMERCIAL Y LA MICROINDUSTRIA DEL VESTIDO EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO. IMPACTO Y PERSPECTIVAS EN LOS NOVENTA.

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTORA EN GEOGRAFIA
P R E S E N T A
CONCEPCION ALVARADO ROSAS

ASESOR: DR. ADRIAN GUILLERMO AGUILAR

MEXICO, D. F.

AGOSTO DF

1999

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

272969.2



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A ti Adrián, esposo y compañero
y
A nuestro hijo o hija que algún día nacerá

INDICE

Capítulo 1. El papel de la empresa en pequeña escala dentro de la globalización económica e industrialización.

Introducción

I. La pequeña empresa y el desarrollo del capitalismo	7
II. Importancia de las pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización económica	19
III. Reestructuración metropolitana y cambio industrial	21
IV. El papel de las microindustrias en el proceso de reestructuración económica	27
V. La industria de la confección dentro de la reestructuración económica	34
Consideraciones finales	46

Capítulo 2. Panorama general de la industria manufacturera en México, 1982-1994

Introducción

I. El modelo de sustitución de importaciones en México	49
II. La política macroeconómica y el modelo neoliberal en México	55
III. Características de la industria manufacturera por tamaño y rama de actividad	68
IV. Distribución regional de la industria manufacturera por tamaño, 1982-1997	81
Consideraciones finales	93

Capítulo 3. La microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

Introducción

I. Aspecto normativo de la industria de la confección a nivel internacional y nacional	95
II. Marco histórico de la industria de la confección en México	100
III. Actividad productiva de la industria de la confección en la ZMCM	104
IV. Composición de las prendas de vestir	116
V. Tipología de la microindustria del vestido en la ZMCM	118
Consideraciones finales	121

IV Estructura operación y características de la mano de obra en la microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

Introducción

I. Localización de las microempresas y definición de la muestra	124
II. Factores de localización espacial de la empresa	126
III. Características de la empresa	132
IV. Capacitación de la mano de obra y perfil del empresario	138
V. Condiciones laborales de la mano de obra	149
VI. Estacionalidad de la industria del vestido	152
VII. Maquinaria y equipos de trabajo	158
Consideraciones finales	166

Capítulo V. Estructura productiva y el entorno económico de la microempresa de la industria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

Introducción

I. Encadenamientos productivos	169
II. Insumos	172
III. Mercado	178
IV. Subcontratación	183
V. Agentes promotores del financiamientos de los microempresarios	192
Consideraciones finales	196
Conclusiones	198
Bibliografía	213
Anexo Metodológico	222

Introducción

La globalización económica está transformando un nuevo proceso a favor de la apertura de las fronteras, que significa la liberalización total del comercio, la entrada de capital extranjero y la privatización de las empresas estatales. Esta internacionalización de la economía, lejos de ser considerada como un factor de modernización, se ha convertido en una fuente de contradicciones, desigualdades y conflictos de intereses que han enfrentado a los más diversos actores e instituciones económicas y políticas que luchan por un dominio comercial a nivel mundial.

Sin lugar a duda, todos estos cambios han contribuido para que se presente el fin de la era de un mundo bipolar entre Estados Unidos y la Unión Soviética a un policentrismo, pues la reorganización del espacio geopolítico y económico lo llevan a cabo un reducido grupo de conglomerados y corporaciones transnacionales (Rattner, 1991: 11) Es decir, internacionalmente se presentan tres grandes bloques regionales que tratan de controlar el comercio inter e intrarregional, por medio de sus grandes firmas y, lo más importante, designan los nuevos espacios donde se realizarán las actividades económicas.

Bajo este modelo económico la industria sufre transformaciones que se reflejan indudablemente en la dinámica y estructura de las economías nacionales. El uso de modernas tecnologías y formas de organización del trabajo presentan una nueva fisonomía en el sistema de relaciones industriales que han desembocado en una configuración geopolítica policéntrica del mundo actual.

En estos momentos de globalización económica es urgente la generación de estrategias que permitan el desarrollo de la industria nacional y, sobre todo, la subsistencia de aquellos sectores donde se presenta un mayor rezago económico. Tal es el caso de las microindustrias, que junto con las pequeñas y medianas, son consideradas células básicas del tejido productivo nacional y elementos indispensables para el crecimiento económico (Espinoza, 1993:8). Según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la microindustria contribuyó con el 79.7% de los establecimientos y el 15.1% de los empleos de la industria manufacturera para 1997.

Durante décadas, el modelo proteccionista puesto en práctica en la economía mexicana originó una planta productiva poco eficiente e incapaz de enfrentarse con aquellas empresas que han demostrado ser competitivas internacionalmente. Es decir, la misma apertura comercial ha ocasionado que muchas de las micro y pequeñas empresas desaparezcan por no estar preparadas para solucionar los nuevos retos impuestos por la globalización económica. Por ello, es urgente el diseño de políticas industriales que fomenten, particularmente, la subsistencia y permanencia de los establecimientos micro y pequeños dentro de la economía mexicana.

El modelo de sustitución de importaciones que dominó en México a fines de los setenta, no incorporó una estrategia de articulación de la planta productiva (Alonso, 1990: 130). La desarticulación industrial de las grandes empresas con respecto a las medianas y pequeñas es característico de la planta industrial mexicana. Dicha desarticulación industrial ha contribuido al desarrollo desigual entre los diferentes estratos industriales, ya que existen, por un lado, industrias rezagadas y, por el otro, en una franca consolidación en la economía mexicana, la gran empresa competitiva. Desafortunadamente, el impulso económico del país ha permanecido por mucho tiempo edificado a partir del desarrollo de la gran industria, sin embargo, esta no ha respondido a las necesidades de empleo, salarios y capacitación de los trabajadores.

Bajo este contexto económico, la microindustria se enfrenta a diversos problemas estructurales, como son: una limitada capacidad de negociación, bajos niveles de organización y gestión, consumos mínimos de insumos, así como un bajo nivel tecnológico y mano de obra poco calificada entre otros. Todo ello se traduce en una disminución en la productividad y la competitividad frente a los demás estratos de la industria manufacturera.

En esta tesis se partió de la siguiente hipótesis: El modelo proteccionista puesto en práctica durante varias décadas en la economía mexicana tuvo como consecuencia la creación de una planta productiva ineficiente y poco capacitada para enfrentar los nuevos retos de la globalización. Uno de los sectores más afectados por esta apertura comercial es la microindustria que manifiesta problemas de organización, capacitación de recursos humanos, un mercado contraído y, por supuesto, problemas en la innovación tecnológica. Todos estos factores contribuyen para que la microindustria se presente como un estrato con bajos niveles de competitividad y con graves problemas de eficiencia. Bajo este

modelo económico el Estado no ha proporcionado efectivas políticas de fomento que coadyuven a la perspectiva de crecimiento de la microindustria y particularmente la del vestido.

Si bien es cierto que la internacionalización ha afectado fuertemente a ciertos sectores industriales, también la política neoliberal ha provocado, entre otras cosas, la destrucción de la base productora de las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo, ha impulsado a las empresas más eficientes. Además, ha ocasionado la contracción del mercado interno por la reducción constante del salario, el aumento de la pobreza y la fuerte desigualdad social. Sin lugar a duda, estos problemas han puesto en evidencia que los dos últimos gobiernos (Miguel de la Madrid Hurtado y Carlos Salinas de Gortari) no han sido capaces de superar la crisis e impulsar el desarrollo industrial de México.

Por el potencial que posee la microindustria para la generación de empleos y ante los procesos de apertura económica, surge la pregunta ¿cómo es posible que esta industria, a pesar de las fuertes transformaciones que ha sufrido la economía nacional dentro de un contexto de apertura comercial, todavía represente el grueso de las unidades fabriles en nuestro país?

Además, de conocer a la microempresa en los procesos de globalización, también se consideró relevante estudiar una industria que tuviera una tradición y dinamismo en la historia económica de México, la rama de la confección. Esta rama junto con la textil y del cuero aportaron 114,942 miles de nuevos pesos del PIB manufacturero en 1993 y generó alrededor de 483,928 empleos remunerados en 1994.

De aquí se desprende la pregunta ¿Cómo se ha comportado la microindustria del vestido en la ZMCM? ¿Cuáles han sido los apoyos gubernamentales que han servido al desarrollo de las microindustrias? ¿Qué tan integrada se encuentra la microindustria del vestido en el proceso productivo de la ZMCM? ¿Cuáles han sido los factores que contribuyen al deterioro de la microindustria del vestido, así como las perspectivas de permanencia y crecimiento frente a los nuevos retos que imperan en la economía nacional?.

Con base en estos planteamientos, el objetivo general de esta tesis doctoral fue analizar la importancia de la microempresa en los procesos de globalización económica y, particularmente, evaluar el comportamiento de ésta en la rama de la confección dentro de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México en la última década del siglo XX.

Para realizar el trabajo de investigación se dividió la tesis en cinco capítulos. En el primero, se hace un recuento histórico del comportamiento de la industria en pequeña escala dentro de los diferentes estadios del capitalismo, para llegar a comprender la nueva reestructuración de la industria manufacturera dentro de los procesos de globalización y, particularmente, el de la microempresa del vestido.

Después de conocer la evolución y reestructuración de la industria manufacturera y los procesos que actúan en ella a nivel global, se pasa al desarrollo de la economía nacional dentro del contexto del modelo sustitutivo de importaciones y del neoliberal. En estos dos modelos se menciona el papel que ha jugado la industria manufacturera y, en particular, el de la microindustria dentro de la economía nacional. Para tener un panorama general de la dinámica de la industria manufacturera en nuestro país, se tomaron los datos del personal ocupado y número de establecimientos por tamaño y rama de actividad de 1982 a 1997, y se consideraron también las aportaciones del Producto Interno Bruto y del personal remunerado y sin remunerar, para entender el comportamiento de ciertas ramas de la industria. Finalmente se analizó la distribución de la micro, pequeña, mediana y gran industria dentro del territorio nacional.

En el tercer capítulo de la tesis, se hace un análisis de la microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, donde se evalúan los aspectos normativos bajo los cuales la industria de la confección se está desempeñando. Se desarrolla un marco histórico, a nivel nacional, y se enfatiza en la Ciudad de México, por que el desarrollo y comportamiento de la rama en la actualidad tuvo sus antecedentes a principios del siglo XX. Además, gracias a la base de datos proporcionada por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), se hace una exploración de la estructura productiva de la industria de la confección, y se realiza una clasificación de las diferentes prendas de ropa que elaboran los empresarios, asimismo, se conoce la especialización o diversificación de esta rama.

En los capítulos cuarto y quinto se hace un análisis a mayor profundidad de las características de la microempresa del vestido en la ZMCM. Para ello, se realizó un trabajo de campo en seis unidades político administrativas de la zona (ver anexo metodológico), y por medio de una encuesta, se sondeó la situación de esta industria. La encuesta tuvo que ser aplicada porque, en primer lugar, no se encontraron estadísticas oficiales detallada que mostrara los problemas de la microindustria del vestido y, en segundo lugar, esta información no se presentaba desagregada, sino que mostraba información general a nivel nacional.

En esos capítulos se evalúa, particularmente, el comportamiento de la microindustria del vestido en las delegaciones Cuauhtémoc, Benito Juárez, Iztacalco e Iztapalapa y en los municipios de Naucalpan y Nezahualcóyotl. Los temas abordados en éstos fueron los relacionados a: los factores de localización espacial de la empresa; las características de la empresa; capacitación de la mano de obra y perfil del empresario; condiciones laborales de la mano de obra; estacionalidad de la mano de obra; maquinaria y equipos de trabajo; así como los encadenamientos productivos: insumos, mercado y subcontratación.

En el último apartado, que corresponde a las conclusiones finales de la tesis y las propuestas planteadas para apoyar el desarrollo y eficiencia de la microindustria del vestido dentro del aparato productivo nacional, se deduce que la mayoría de las microindustrias del vestido se encuentran laborando en un nivel de subsistencia, y un número muy reducido está en condiciones de competir con el mercado nacional y, si es posible, en el internacional. Además, una característica que mostró ser un proceso inherente a la microindustria de la confección fue la subcontratación, ya que casi el 60% de las empresas localizadas en la ZMCM se encuentran bajo este esquema de trabajo como una forma de permanecer en la esfera de la producción. Otro resultado fue la carencia de apoyos financieros y crediticios, tecnológicos, de capacitación, de mercado y de insumos que existen para la empresas más pequeñas de la industria manufacturera.

Al Dr. Adrián Guillermo Aguilar, que fue mi asesor y mi formador académico, le agradezco el apoyo incondicional que recibí en los momentos cruciales de mi tesis. Así como al Instituto de Geografía por brindarme un espacio y hacer uso de las instalaciones durante el tiempo que transcurrió para realizar mi investigación. También a los proyectos coordinados por mi asesor de la Dirección General de Apoyo para el Personal Académico

(DGAPA) y del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), ya que en ambos proyectos goce de una beca. También hago un reconocimiento a los miembros del personal académico del instituto que me apoyaron en la revisión del trabajo, por sus valiosos comentarios y por aceptar ser parte del sínodo.

Quisiera agradecer a Leticia, Marilú, Maribel, Norma y tanta gente, que si omito a alguien pido disculpas, que me apoyaron y me hicieron algunos comentarios relacionados a la investigación. También no podría olvidar a mi familia que me apoyaron para continuar y concluir mi trabajo.

A ti Adrián, esposo y compañero, que me haz apoyado incondicionalmente en las actividades que he emprendido junto a ti y a los comentarios oportunos que me hiciste sobre algunos fragmentos de mi tesis. Gracias por estar conmigo y mostrarme las delicias y, porqué no, los sinsabores de la vida en pareja. ***Te amo.***

Gracias a todos y a cada uno que hizo posible este trabajo.

CAPITULO I. El papel de la empresa en pequeña escala en el contexto de la globalización económica

Introducción

El objetivo de este capítulo consiste en analizar la importancia que guardan las pequeñas y medianas empresas en los procesos de reestructuración económica, además de mostrar algunas características de la microindustria del vestido, que ha sido una de las ramas más afectadas por los procesos de globalización económica, puesto que se han impulsado a industrias que han mostrado ser competitivas en un marco nacional e internacional. Se destaca la importancia que tuvieron las diferentes etapas de industrialización, ya que ellas explican de alguna manera la evolución del proceso de reestructuración y cómo influyó en la industria del vestido. En cada etapa se distingue la importancia que juegan en el proceso productivo las pequeñas empresas que son el antecedente de las microindustrias.

El presente capítulo se divide en cinco partes: la primera de ellas se refiere al origen de la pequeña empresa, donde se explica el proceso de industrialización y los antecedentes de la pequeña empresa en cada una de las etapas del desarrollo industrial; en el segundo apartado se aborda la importancia de las pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización económica; en el tercer apartado se analiza la reestructuración metropolitana y el cambio industrial como parte de este proceso reestructurador y posteriormente se señala el papel de la microindustria en el proceso de reestructuración económica; en la quinta parte se examina el papel de la industria de la confección dentro de los embates de la reestructuración, en donde se da un panorama general de la importancia de esta rama a nivel mundial; posteriormente se abunda en la relevancia de los procesos de subcontratación que prevalecen en la confección destacando el papel del trabajo a domicilio como una estrategia de desarrollo de los subcontratistas.

I. La pequeña empresa y el desarrollo del capitalismo industrial

Para entender el origen de la pequeña empresa a nivel mundial es necesario contextualizarla dentro del marco del capitalismo industrial. El desarrollo industrial se divide en cuatro grandes etapas, cada una de ellas proporciona características particulares, que contribuyeron de alguna u otra manera a su desarrollo y, por ende, al de las naciones. Este crecimiento contribuyó en forma notoria en el tamaño de las industrias. Cada etapa o fase del crecimiento industrial se encuentra señalado por un aspecto técnico y/o social de producción.

Según Ricardo Méndez (1996:97-98), cada fase tiene una serie de modificaciones en las estructuras productivas, laborales, sociales, institucionales y territoriales que se encuentran relacionadas con ellas:

1. Avance tecnológico
2. Tipos de estructura y formas de organización empresarial
3. Formas de división técnica, social y espacial del trabajo
4. Marcos jurídicos e institucionales imperantes
5. Tendencias espaciales de las industrias.

El desarrollo de la industria se divide en cuatro etapas y cada una de ellas atiende a un hecho o aspecto particular que las caracteriza. Estas cuatro etapas del desarrollo industrial son:

- a) Industria mecanizada
- b) Estructura monopólico-industrial
- c) Sistema fordista
- d) Sistema postfordista

Las dos últimas etapas del desarrollo industrial se explicarán más ampliamente, pues marcan el término y el inicio del proceso de industrialización contemporánea:

a) Industria mecanizada.- Una etapa anterior a la industria mecanizada fue la producción predominantemente manual, aunque se utilizaban máquinas y herramientas muy rudimentarias que necesitaban de la fuerza del hombre o de la tracción animal. La actividad manufacturera era relativamente diversificada y su demanda se encontraba concentrada en mercados locales y regionales. Otro tipo de producción que también se presentó, pero de menores dimensiones, fue la familiar o artesanal, en donde existía una escasa división técnica y espacial del trabajo y su producción se mantuvo muy limitada. El acontecimiento científico-tecnológico¹ que vino a modificar la forma de producción artesanal fue la invención de la máquina de vapor, la cual marcó una nueva etapa en el desarrollo industrial, puesto que los pequeños talleres experimentaron un cambio cualitativo y cuantitativo en su forma de producción.

¹ La Revolución Industrial vino a modificar las relaciones industriales, sociales e intelectuales que se presentaron a finales del siglo XVIII en Europa y básicamente en Inglaterra. Esta revolución permitió una serie de cambios e innovaciones en la agricultura, los transportes, la industria, el comercio y las finanzas.

El desarrollo de las máquinas y herramientas permitió la existencia de un numeroso grupo de establecimientos de dimensiones considerables, pues se necesitaban grandes espacios para localizar las máquinas y, por ende, una mayor demanda de mano de obra indispensable para manejar los modernos instrumentos de trabajo que les permitiría a las nuevas industrias producir bienes en grandes escalas. Sin embargo, con todos los adelantos tecnológicos que se produjeron en las máquinas y herramientas, aún permanecía la producción de pequeños talleres artesanales, pero ahora con significativas desventajas con respecto a sus grandes competidores.

b) Estructura monopólico-industrial.- El desarrollo tecnológico permitió utilizar la máquina de vapor con el uso del carbón mineral lo que impulsó a ciertos sectores productivos como: el siderometalúrgico, el textil, el ferroviario y, en general, a toda la industria establecida en el siglo XIX. El desarrollo que se iba logrando con la invención de las máquinas y herramientas coadyuvaron al progreso de los medios de transporte que permitieron una mejora espectacular en la accesibilidad, porque en estos momentos era fundamental contar con este factor de localización industrial que les permitiría a los productores encontrarse cerca de las materias primas y, sobre todo, de los mercados. La progresiva sustitución del trabajo manual por la mecanización contribuyó al aumento en el tamaño medio de la empresa² y a la fabricación en serie de los bienes. Estos adelantos hicieron posible la existencia de una creciente división técnica del trabajo y además de una localización industrial³ hacia los recursos naturales y medios de comunicación y transporte.

² En este trabajo se hace uso en forma indistinta de los términos de empresa, industria o establecimiento; sin embargo, existe una diferenciación de términos. A continuación se define cada uno de ellos. Para Aguilar (1996:182) una planta o un establecimiento son unidades individuales de actividad económica, que presentan diferentes combinaciones en la inversión de capital y el trabajo que ofrecen, además se encuentran integradas en sectores y uno o diversos establecimientos pueden formar una empresa. Para Ricardo Méndez (1996:45) un establecimiento es el espacio físico de la unidad técnica de producción, que carece de una personalidad jurídica.

Posiblemente el concepto que se acerca más a este trabajo de investigación coincide con el que tiene Ricardo Méndez de empresa industrial, en donde combina el carácter jurídico y el espacio físico de la industria. Es decir, la empresa industrial la define Méndez (1996:35) como la unidad básica de producción, con personalidad jurídica propia, que lleva a cabo una actividad de transformación a partir de la combinación de diversos factores productivos, mediante el uso de la tecnología, para la obtención de unos determinados bienes conocidos genéricamente como manufacturas, destinados a mercados, ya sean acabados o semielaborados. Se trata, pues, de una entidad con capacidad de decisión, gestión y administración, que presenta una determinada estructura interna y declara un domicilio o razón social, aunque la localización de sus actividades pueda situarse en uno o varios establecimientos situados en lugares diversos.

³ Era importante que las industrias se localizaran cerca de la mano de obra, de los medios de comunicación y transporte y de los mercados. Entre los factores locacionales que menciona Aguilar Barajas (1993: 248) se encuentran las redes acumuladas de transporte, proximidad a los mercados y a

Con el relativo auge que tuvieron las grandes empresas por la introducción y evolución de las máquinas y herramientas a principios del siglo XX, éstas empezaron a preocuparse por mecanismos que les permitieran producir en grandes volúmenes, pero al mismo tiempo hacerlo con la menor cantidad de recursos y con márgenes de ganancia considerables, por ello las grandes industrias incursionaron en las economías de escala⁴. Esto representó, de nueva cuenta, desventajas para las pequeñas empresas, porque la existencia de grandes volúmenes de producción, ligada al desarrollo de los medios de transporte y comunicación, vinieron a disminuir aún más su importancia en el proceso productivo. Sin embargo, a pesar de todos los obstáculos que tenían por su tamaño, los productores en pequeña escala permanecían en el proceso productivo, pero con un alto grado de mortandad; no obstante, su reemplazo en el proceso industrial era relativamente rápido por los bajos requerimientos de capital y por la baja calificación de la mano de obra.

Los pequeños huecos que iban dejando las grandes empresas eran ocupados rápidamente por las empresas de menor tamaño, es decir, los grandes productores utilizaban los servicios que proporcionaban los pequeños, puesto que los primeros no producían todos los bienes necesarios para terminar algunos productos. En estos momentos ya se puede hablar de la relación que se establecía entre las grandes industrias con respecto a las de menor tamaño; en la actualidad esto se podría tomar como un tipo de subcontratación⁵

c) Sistema fordista.- Según Scott (1988:172-173), el régimen de acumulación fordista floreció aproximadamente de 1920 a 1970 y la base física del fordismo coincidió con un ensamble de producción en masa. Su máxima expresión fue la industria automotriz, pero también se presentó en la industria de equipamiento y en el consumo de otros bienes durables (véase Wai-chung, 1994:463-465).

los proveedores nuevos o existentes, fuerza de trabajo abundante y calificada, servicios y facilidades de una ciudad importante, entre otros. Algunos de estos factores de localización industrial eran imprescindibles para el adecuado desarrollo de la industria, y sobre todo en las primeras etapas del desarrollo industrial.

⁴ La economía de escala se define como las ganancias en la producción y/o en los costos resultantes del aumento del tamaño de la planta, empresa o industria.

⁵ Más adelante se mencionan los tipos de subcontratación que existen.

El nombre de fordismo, como lo menciona Ricardo Méndez (1996:109), se debe a que Henry Ford creó este sistema de producción en la fabricación de automóviles. Como forma de organizar la producción en serie de grandes volúmenes de bienes, Ford estableció una progresiva mecanización, una estandarización de tareas y una mayor separación de la actividad intelectual y manual. Además, generalizó el uso de las cadenas de montaje como estrategia de reducir tiempos muertos.

En la actividad industrial fordista se habla de un cambio en el paradigma técnico-económico hacia un modelo flexible de producción. Los elementos principales que se consideran dentro del modelo fordista son:

1) El núcleo básico del modelo fue la introducción de sustancias innovadoras y nuevas fuentes de energía como fueron los hidrocarburos, principalmente el petróleo. Estas nuevas fuentes de energía se encontraban en forma abundante y a precios bajos, que no sólo diversificaron las áreas de aprovisionamiento, sino que permitieron superar algunas de las restricciones impuestas hasta entonces a la localización de la industria. Como lo afirma Pérez (1988:53), el factor clave del paradigma fue el petróleo barato.

Los beneficios que brindaron el desarrollo de la ciencia y la tecnología repercutieron indudablemente en el sector industrial y permitieron una vez más una reestructuración de lo que se venía produciendo en el sector manufacturero. Estos adelantos también se reflejaron en el desarrollo de los transportes y las comunicaciones, que contribuyeron a cambiar la lógica espacial que se dio en la fase de la estructura monopólico-industrial.

La revolución que se presentó en los medios de comunicación y transporte se debió al desarrollo de la ciencia y la tecnología que vinieron a revolucionar la lógica de distribución y localización industrial. Las comunicaciones y transportes se hicieron más eficientes y rápidas; los procesos productivos y la fuerza de trabajo se volvieron altamente segmentados, lo que condujo a una disminución considerable en los costos de transporte, pero, a su vez, el mercado laboral se volvió más heterogéneo (Ramírez, s/f: 15).

El hecho que las industrias no se localizaran cerca de los medios de comunicación y transporte facilitó la fragmentación del proceso productivo y, por lo tanto, de los centros de acopio y distribución, así como del mercado.

2) Se presentan dos vertientes de actuación de las empresas. Por un lado, existe una consolidación de la gran empresa manufacturera, pero articulada con las medianas empresas, es decir, se habla de una relación de producción entre los diferentes tamaños de industrias. La innovación tecnológica contribuyó al aumento en el tamaño medio de las fábricas, pero también coadyuvó a la existencia de relaciones interindustriales que provocaron eslabonamientos múltiples y una creciente integración de las empresas (Méndez, 1996:110).

Por otro lado, las empresas se concentraron en la fabricación de bienes masivos y estandarizados, producidos en grandes cantidades y en forma casi continua (Gatto, 1989: 10). Sin lugar a dudas, para que se presentara este tipo de producción masiva fue necesaria, entre otras cosas, la existencia de una progresiva mecanización que permitiera a las empresas producir en serie y a gran escala. Asimismo, la presencia de materias primas baratas y la articulación entre empresas de diferentes tamaños fueron factores que se conjugaron para tener un control del proceso productivo de las empresas y, con ello, un incremento en la productividad.

3) En la estructura industrial toman una posición central las actividades metal-mecánicas especialmente la automotriz, y la fabricación de bienes de consumo durables mecánicos y eléctricos. En la etapa del fordismo se desarrollaron dos tipos importantes de industrias: la pesada representada por la metal-mecánica y la ligera representada por la eléctrica.

Además del progreso que experimentó la industria siderúrgica también se desarrolló la textil, puesto que gracias a la creación de las fibras químicas, a mediados de los setenta, fue más fácil la texturización en comparación a la mezcla que se tenía de las fibras naturales. La petroquímica produjo una amplia gama de nuevos productos, entre los que cabe destacar los farmacéuticos, plásticos y fibras artificiales, entre otras. El desenvolvimiento de la industria se presentó en el material eléctrico, en los electrodomésticos y, sobre todo, en los automóviles que se convirtieron en los productos centrales de esta nueva fase de crecimiento económico.

Los bienes que se producían a finales de la década de los cuarenta y principios de los cincuenta fueron especialmente de un ciclo de vida relativamente largo y reducida variedad de modelos. Tan pronto como la demanda de los productos se incrementó, los bienes se fueron generando con mayor rapidez hasta que la oferta rebasó la demanda, la productividad disminuyó y las ganancias fueron marginales o nulas, es decir en los inicios de los setenta el modelo fordista tuvo signos de agotamiento, puesto que los márgenes de ganancia se veían cada día disminuidos.

4) Conforme se iban diversificando las tareas dentro de la industria se hizo necesario realizar una separación de las actividades industriales, es decir, la organización del trabajo profundizó la división de tareas en todas las áreas, separándose las funciones productivas, administrativas, de investigación y de desarrollo (Gatto, 1989:10). La separación de las funciones que se presentó en la gran industria contribuyó profundamente a generar importantes resultados de eficiencia y eficacia en todos los renglones de la producción. Además, la profundización de la división del trabajo se complementó con el desarrollo del equipamiento y maquinaria específica y especializada para ejecutar separadamente las complejas tareas que anteriormente realizaba el obrero calificado o los artesanos de fines del siglo pasado. Cada una de las áreas que se encontraban involucradas en la actividad de transformación tuvieron avances considerables que contribuyeron a un desarrollo específico de la industria. Sin el desarrollo de equipo y de la maquinaria no hubiera sido posible realizar esta división del trabajo.

El desarrollo industrial que se presentó a principios de siglo XX contribuyó a la existencia de una concentración en las ciudades industriales⁶, porque las fábricas buscaban una localización apropiada que les permitiera encontrarse cerca de la fuerza de trabajo, de las materias primas, de los mercados, de los medios de comunicación y transporte. Se preocuparon por establecer y explotar las economías de escala, así como las economías urbanas y de aglomeración. Este tipo de relaciones de producción ocasionaron la concentración de áreas urbano-industriales que provocaron una ruptura de las pequeñas economías regionales de bienes locales, puesto que a la industria le importaba producir bienes a grandes escalas e invadir los mercados en todos los niveles. Los factores de localización industrial fueron básicos para el emplazamiento de las industrias hasta mediados de la década de los setenta, cuando se presenta un cambio en el paradigma industrial, en donde los nuevos patrones de localización geográfica fueron influenciados por las industrias de alta tecnología (Ramírez, s/f: 16).

⁶ La concentración de la actividad industrial se había manifestado desde el siglo XIX como un aspecto característico en los centros urbanos, sin embargo, a principios del siglo XX los productores se enfocaron a satisfacer mercados más amplios.

Al irse integrando verticalmente⁷ las grandes fábricas, dejaban a un lado a las industrias de menor tamaño; sin embargo, a partir de los años cincuenta las grandes empresas iniciaron una nueva forma de actuar con las industrias de menor tamaño, es decir, la subcontratación representó una manera de reducir riesgos en la producción. Por consideraciones de eficiencia operativa, la gran fábrica de producción en serie de bienes estandarizados no producía normalmente todas las partes que requería. Esto abrió un campo a los pequeños talleres que se tendrían que ajustar progresivamente a las normas de calidad y a la velocidad de producción que imponía la fábrica fordista (Suárez, 1994:19). La nueva forma de coexistir entre los diferentes tamaños de las empresas fue liderada por las grandes industrias, pues ellas establecían las normas de calidad y cantidad que deberían de cubrir para satisfacer sus necesidades de producción.

d) Sistema postfordista. - En los inicios de la década de los setenta el modelo fordista llegó a un agotamiento, porque ya no permitía tener márgenes de ganancia tan grandes como los que había presentado en sus inicios, de tal forma surge la necesidad de establecer otras alternativas de crecimiento industrial. Existen varios argumentos que ponen en evidencia cuáles fueron los motivos del agotamiento del modelo fordista; uno de ellos dice, que a principios de la década de los setenta, comienza a acentuarse la caída de la tasa de crecimiento de la productividad de las economías desarrolladas, el stock tecnológico entró en una fase de madurez y agotamiento al tener rendimientos innovativos marginales decrecientes y, por lo tanto, restricciones económicas y productivas (Gatto, 1989:11).

Otro argumento fue la existencia de una fuerte competencia internacional, pues en la década de los setenta Japón y los nuevos países de reciente desarrollo se ubicaron, a nivel mundial, como fuertes competidores de los viejos países industrializados, donde la producción en masa de bienes estandarizados era su principal actividad industrial. Este tipo de producción fordista llevó al modelo a un debilitamiento y, con ello, a una crisis económica que se reflejó en la disminución de la productividad y a un aumento en el desempleo.

⁷ Integración vertical: también conocida como integración regresiva o hacia atrás, en esta integración aumenta el número de procesos realizados por una empresa. Ejemplo de esta integración son las fábricas de cerveza y las petrolíferas. Este tipo de integración permite a las empresas reducir los costos, asegurar los recursos de oferta, asegurar un mayor control sobre la calidad o establecer una conexión más fija con el mercado de sus productos. Integración horizontal: también conocida como lateral, esta integración consiste en la expansión de un proceso y se refiere a la amalgamación de empresas que elaboran un mismo producto.

El ocaso del modelo fordista se debió al desarrollo que tuvo la ciencia y la tecnología, y en forma notoria la electrónica, ya que estos adelantos rebasaban por mucho lo que se practicaba en la industria manufacturera; por lo tanto, el principal impacto directo de la revolución microelectrónica se da en los servicios y en la industria manufacturera en donde no sólo se modifican en su esencia los métodos de producción, sino que se abre un amplísimo abanico de oportunidades de generación de productos radicalmente nuevos (Pérez, 1988: 81).

Estos adelantos tecnológicos fueron fundamentales para los cambios que se presentaron en la industria manufacturera, pues gracias a ellas, se modificó por completo la forma de producción y la manera de dirigir la actividad industrial. Los principales representantes que estuvieron a la vanguardia de estos cambios económicos y pusieron en práctica las nuevas tecnologías en los viejos países industrializados fueron Estados Unidos e Inglaterra, y los máximos representantes políticos que dirigieron estas transformaciones fueron Margaret Thatcher (thatcherismo) en Inglaterra y Ronald Reagan (reaganismo) en Estados Unidos (Scott, 1988:174).

Otros argumentos del agotamiento del modelo fordista fueron, además de la caída en la tasa de crecimiento de la productividad, la evolución de los costos laborales y la caída de los salarios reales, el encarecimiento de los recursos naturales y la sobreproducción. También se presentó una diversificación en la demanda y una fragmentación de los mercados, es decir, al saturar el mercado de productos los rendimientos en las ganancias disminuyeron considerablemente. Asimismo se presentó una creciente competencia entre corporaciones económicas y financieras. La internacionalización de la producción abrió un ámbito mayor de mercado, pero también de mayor competencia, especialmente por la pujante incorporación de la producción industrial japonesa y, en general, de los países de reciente industrialización como Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan.

Sin lugar a duda un factor importante para que se presentara el agotamiento del modelo fordista fue la fuerte competencia que imprimieron los países capitalistas desarrollados, pero sobre todo, la competencia que se establecía entre éstos y los de menor crecimiento económico. Un aspecto importante que se debe considerar entre los países capitalistas desarrollados y los países capitalistas en desarrollo es que, en forma real, no existe un punto de comparación entre estos dos bloques económicos, porque presentan grandes y profundas diferencias en su crecimiento.

Cabe destacar que el agotamiento del modelo fordista no fue únicamente tecnológico y económico, sino que también tuvo causas sociales. A finales de la década de los sesenta surgen una serie de movimientos sociales que buscaban mejorar las condiciones de vida; del mismo modo, la clase trabajadora presionaba a las grandes corporaciones para conseguir aumentos salariales justos y mayores prestaciones sociales. Es importante señalar la fuerza que tenían los sindicatos, en este momento, pues ellos representaban el medio para que los trabajadores logaran sus peticiones laborales ante los grandes empresarios.

Un aspecto importante que generó el surgimiento del nuevo paradigma de producción flexible fue el desarrollo que se presentó en la ciencia y la tecnología utilizados en el sector industrial. Esto fue posible gracias a los descubrimientos que se manifestaron en la innovación tecnológica, en la biotecnología y muy significativamente en los procesos de la informática (Glickman, 1991:66). Como lo menciona Glickman, la "tercera revolución industrial", que abarca los descubrimientos tecnológicos⁸, contribuyeron a acelerar el envío de información, pero también a reducir los costos de transmisión. Mientras tanto, los medios masivos de comunicación diseminan la información en forma creciente y los bienes de capital automatizados reciben, archivan, interpretan y utilizan la información para su beneficio.

Para que exista una verdadera modernización en las empresas se debe contar con una buena práctica tecnológica; además de contar con los mecanismos de flexibilidad en todos los procesos de la producción, desde el nivel directivo hasta los procesos laborales pasando por la flexibilidad en el diseño y el empaquetado final. Los cambios tecnológicos deben manifestar un nivel de proceso y organización, así como un nivel de productos. Desafortunadamente, este tipo de adelantos no se establecen por completo en las empresas tradicionales y pequeñas, porque una de sus limitantes es precisamente la escasa inversión de capital que existe en ellas; sin embargo, en las altamente especializadas se presenta dicho tipo de flexibilidad⁹. Como lo

⁸ La práctica de la flexibilización industrial vino a revolucionar las relaciones estructurales y organizativas de las actividades productivas, es decir, las modificaciones más visibles de flexibilidad se dieron en los sectores: electrónica, computación, ingeniería genética, biotecnología, bienes con automatización programable, industria de defensa, telecomunicaciones, robótica, química inorgánica, medicamentos de base biológica, aeronáutica e instrumentos profesionales.

⁹ La producción flexible se puede definir como aquel proceso donde se presenta una mayor facilidad en el cambio de mecanismos de producción que permitan en cualquier momento modificar una sección o todo el proceso industrial, sin que esto represente un retraso en la producción de los bienes. La innovación en el proceso productivo se puede realizar gracias a la reprogramación que se hace a los medios de producción en el mismo lugar donde se presenta la producción de los bienes. Esta producción "comienza a ser importante en términos de competencia la gama de productos disponibles, la posibilidad de crecimiento modular, la variedad de tamaños, el contenido de información incorporado y su versatilidad..., se acorta el ciclo de vida de los productos, acelerándose con ello el momento de su reemplazo;

menciona J. Rada no hay sectores obsoletos, hay gestiones y tecnologías obsoletas y en la mayoría de los casos una combinación de ambas.

Las empresas que poseen sistemas flexibles de producción deben tener muy desarrolladas las prácticas de justo a tiempo (*just in time*) y control de calidad total (*total quality control*). Cuidar estos dos aspectos garantizan la permanencia de la empresa en el proceso productivo por ser rápidas y eficientes. Como lo dice Kaplinsky (*cit. en Ramírez, s/f: 19*), las mejoras en la innovación (sea ésta un producto en proceso) y diseño así como la rapidez en la entrega se han convertido en los factores determinantes de la estrategias competitivas de las empresas que se estructuran en complejos flexibles.

Para que una empresa sea altamente competitiva no es suficiente la adopción de tecnologías tanto blandas como duras¹⁰, sino también un cambio de mentalidad y disponibilidad del personal. Es decir, la producción flexible representa nuevos conceptos de eficiencia, un nuevo modelo de gerencia y organización de la empresa, menores requerimientos de mano de obra por producto y un distinto perfil de calificaciones, así como un patrón de inversión orientado hacia los sectores relacionados con el factor clave, una redefinición de las escalas óptimas, resultando una redistribución de la producción entre grandes y pequeñas firmas y un nuevo patrón de localización geográfica de la inversión,

La misma naturaleza flexible en los procesos productivos contribuye para que exista una mayor tendencia a reducir el tamaño de la empresa, es decir de una gran empresa a una de menor tamaño, pero altamente tecnificada. Sin embargo, existen algunas pequeñas industrias que no se encuentran tecnificadas y que demandan un uso intensivo de la mano de obra, como son algunas industrias relacionadas con la moda o con consumos estacionales, tales como las industria del vestido, de alimentos, juguetería, calzado, etc.

La reducción del tamaño de los grandes establecimientos es una consecuencia del uso de las nuevas tecnologías que permiten fragmentar significativamente los procesos de fabricación, porque parte del proceso industrial se puede realizar en otros espacios industriales que se encuentran separados físicamente de la empresa principal. Es importante mencionar

disminuyendo los plazos de amortización de las inversiones realizadas en investigación y desarrollo (I+D), de las patentes y de los equipos de producción muy específicos" (Gatto, 1989: 15).

¹⁰ Las tecnologías duras: son aquellas que se enfocan al equipamiento de las empresas, como las máquinas, líneas de producción de energía y en general los medios de producción. Las tecnologías blandas: son aquellas que se enfocan a la organización y gestión de la empresa, es decir son las decisiones que se toman a nivel directivo o gerencial que necesariamente repercuten en todos los niveles que se encuentran en la empresa.

que dentro de estas industrias se presentan cambios innovadores en la gerencia y en el proceso productivo, lo que les permite colocarse en un nivel de competitividad local en relación a otras industrias del mismo sector. Como lo menciona Pérez (1988:69) ello no implica que todas las actividades de la empresa deban ubicarse en un mismo espacio físico, por el contrario, el poder y la versatilidad de los transportes y las telecomunicaciones aumentan los grados de libertad para la localización.

Las industrias que permiten establecer la flexibilidad en sus procesos productivos son las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), pues ellas representan una alternativa en los momentos de globalización económica. Como lo menciona Méndez (1996:116), este proceso de división del trabajo que contrasta con la creciente concentración del capital, propicia la proliferación de PYMEs que se adaptan mejor a la fábrica y a las nuevas condiciones productivas, con lo que se reduce el tamaño medio de las industrias. Existen evidencias en Japón, Corea y Estados Unidos, donde el número de trabajadores ha disminuido considerablemente por la introducción de procesos flexibles en las empresas. Cabe aclarar que la idea de Méndez de flexibilidad de las PYMEs es relativo, puesto que depende del sector de que se trate, habrá una presencia o ausencia de adaptación en los procesos de producción de las pequeñas y medianas industrias. Ejemplo de las industrias que difícilmente se adaptan a la flexibilidad son la de calzado y juguetería, entre otras.

La reducción en el tamaño medio de las empresas se puede dividir en dos etapas. La primera de ellas es cuando la empresa introduce en la fase inicial la innovación tecnológica, así pues, pasa de una tecnología tradicional a una con mecanismos semiautomatizados. La segunda etapa de reducción en el tamaño de los establecimientos es cuando se parte de la fase de semiautomatización a una etapa de automatización completa. En la transición de la tecnología tradicional a la semiautomática, se presenta la mayor pérdida de empleo de trabajadores manuales en la línea de producción, pero con un pequeño aumento en la demanda de mano de obra, en el rubro de mantenimiento y áreas periféricas. En la segunda transición, la pérdida de empleo absoluto es mínimo, porque básicamente se presenta una reubicación de los trabajadores en las nuevas áreas de ocupación. Cuando cambia el tamaño de las industrias hay una distribución de la mano de obra, pero también un pérdida de la misma. La reubicación de la mano de obra implica que una minoría se ubique en lugares claves o estratégicos dentro de la fábrica y el resto ocupe espacios con una baja capacitación y baja remuneración económica.

En los procesos flexibles los trabajadores necesitan tener un panorama más amplio en cuanto a su calificación, ya que se necesitan trabajadores con una experiencia mayor en diferentes renglones del proceso, por tanto se requieren trabajadores con una calificación extensiva y una alta capacidad de incorporar diversos conocimientos (Gatto, 1989:17). Ahora lo que interesa es contar con mano de obra altamente calificada, pero en diferentes niveles del proceso productivo, no como antaño, donde importaba más que el obrero estuviera altamente calificado para una tarea en específico. El modelo flexible altera las relaciones de producción, pero también el tamaño y las relaciones con otras empresas.

II. Importancia de las pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización económica

Las pequeñas y medianas empresas constituyen un punto clave en la reestructuración económica y en la especialización flexible¹¹, puesto que ellas representan una alternativa para las empresas de mayor tamaño. Las PYMEs poseen varias ventajas con respecto a las empresas de mayor tamaño, entre las que destacan las redes de comunicación intrafirma que son eficientes y rápidas, tienen un menor nivel de burocratismo; además, gozan de una gran capacidad para reaccionar rápidamente a los cambios en los mercados, poseen un mayor nivel de creatividad y diseño y, lo más importante, una mayor adaptabilidad tecnológica y alta capacidad de innovación.

Bajo este contexto de flexibilidad, las relaciones interempresariales se han modificado considerablemente porque la organización empresarial, con la fragmentación en fases de los procesos de fabricación, la descentralización del trabajo y el sistema de producción "*just in time*" están dando lugar a un progresivo aumento en los flujos entre industria y entre espacios (Brenes, *et al.*, 1993: 565-566). Estas nuevas formas de relación empresarial traen como resultado que cada vez más, las empresas grandes mantengan relaciones productivas con empresas de menor tamaño. Asimismo, la estructura industrial se caracteriza por tener lazos en forma horizontal y vertical, de tal modo que existe un predominio de empresas pequeñas, que coadyuvan a perpetuar los procesos flexibles dentro de las relaciones industriales o productivas.

¹¹ Según Casalet (1993:104) la especialización flexible se caracteriza por tener una tecnología flexible; existe una gran inclinación de las empresas a una desintegración vertical; estas unidades productivas producen en pequeña escala; las relaciones interempresariales son competitivas y de cooperación y la mano de obra se encuentra capacitada.

En algunos países, las pequeñas y medianas empresas han buscado aglutinarse para tener mayores ventajas competitivas con respecto a las de mayor tamaño. Según Méndez (1996: 89), estos espacios con dimensiones reducidas, surgen como interés o iniciativa local; se especializan en una rama industrial o en torno a un tipo de producto que se encuentra muy fragmentado; se presenta una intensa relación interempresarial de trabajo entre firmas especializadas; existe una fuerte competencia entre las empresas, pero también de cooperación y/o solidaridad en cuanto a la información y determinados servicios empresariales, así como la terciarización o el desarrollo tecnológico y la presencia de un alto grado de flexibilidad en el mercado local de trabajo de alta movilidad y escasamente regulado, así como la aparición de autoempleo y economía sumergida (o empleo informal).

La relación entre empresas induce a una maximización de beneficios; las empresas crean economías externas mediante el diseño de productos, y la compra de materias primas; utilizan el equipo común, además del financiamiento, la mercadotecnia, los mecanismos de distribución y exportación, y las actividades de investigación y capacitación de mano de obra (Casaret, 1993: 104).

Las PYMEs forman una parte relevante en la especialización flexible y en la reestructuración económica, porque gracias a ellas las grandes empresas pueden realizar sus actividades por medio de la subcontratación que establecen con las empresas de menor tamaño. Es importante señalar que existen dos tipos de pequeñas y medianas industrias: unas que son muy innovadoras y han incorporado tecnologías de punta en sus procesos productivos; asimismo han modificado las estructuras organizativas internas y han buscado nuevos vínculos con el entorno socioeconómico. Este tipo de modificaciones se han enfocado o canalizado hacia ciertas industrias, como es el caso de la electrónica, la robótica y la informática.

Sin embargo, existen otras PYMEs que presentan ciertas características tradicionales y, dentro de éstas, todavía se hallan otras en un verdadero atraso. Las empresas tradicionales se caracterizan por tener una escasa capacidad financiera para invertir, sobre todo en tecnología, y se encuentran poco capitalizadas¹², además son empresas de escasa calificación de la mano de obra.

¹² Existen muchos ejemplos donde las pequeñas y medianas empresas no son sujetas a financiamiento, como es el caso de las pequeñas empresas que se localizan en Taiwan, donde recurren a créditos no formales con amigos y otras fuentes no bancarias (véase Amsden, 1991).

La importancia de las PYMEs no radica únicamente en su expresión cuantitativa en los espacios industriales, sino se basa en el protagonismo que adquieren en los procesos de reestructuración que enfrenta la industria desde hace más de dos decenios; su capacidad para generar empleos, frente a la constante reducción de plantillas laborales en las grandes empresas, junto a su mayor especialización y capacidad adaptativa (Méndez, 1996: 41) han contribuido para que las PYMEs surjan como una alternativa de crecimiento económico dentro de las diferentes economías.

España es uno de esos países donde las PYMEs han proliferado en los distritos industriales, pues el 97% de las empresas industriales que surgieron entre 1981-87 contaban cada una de ellas con menos de 25 empleos. Además, desde un punto de vista de descentralización productiva las PYMEs han proliferado, como es el caso de ciertas ramas manufactureras tradicionales, como son: la metalmecánica, la de confección y la de madera, entre otras. Estas PYMEs se localizan en los espacios periféricos de Madrid, España y su establecimiento permite la reducción de costos de instalación y funcionamiento¹³, es decir que su nueva localización industrial permite tener márgenes de ganancias mayores en comparación a las áreas centrales o intermedias.

Otros ejemplos, como los de la llamada "Tercera Italia", se han concentrado en el desarrollo de actividades tradicionales tales como las ramas: textil, confección, cuero, calzado, maquinaria y herramientas; los sistemas productores de Francia, Alemania y el Reino Unido, el "Valle del Silicón" en Estados Unidos o las redes de empresas en Japón, Corea o Taiwán. (Villavicencio, 1994: 164). Existen casos muy específicos que han fomentado en las pequeñas y medianas empresas los procesos flexibles, pero en otros casos se ha limitado su desarrollo¹⁴. La gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas se han enfocado a ramas de alta tecnología.

III. Reestructuración metropolitana y cambio industrial

El crecimiento de las ciudades ha estado unido con el desarrollo de la industria y conforme transcurrió el tiempo, las relaciones fabriles y urbanas se fueron intensificando hasta caracterizar el desenvolvimiento de las sociedades avanzadas.

¹³ Véase la distribución de los establecimientos por tamaño en el área de Madrid en Celada y Méndez (1994) "Difusión metropolitana de la industria y efecto frontera de la Comunidad de Madrid", Economía y Sociedad, No. 11, España, pp. 197-217.

¹⁴ Ver más detalladamente en Fua (1985), Little (1987), Mazumdar (1991); Amsden (1991); y; Stokke (1994).

Las ciudades representaban, en primer lugar, los centros de acumulación del capital y, en segundo, un control y concentración de los mercados. Estas ventajas comparativas que ofrecían las ciudades contribuyeron a que las empresas se localizaran en ellas y aprovecharan las economías de aglomeración y urbanización, ya que los espacios urbanos fueron los más valorados por las grandes empresas.

Según Méndez (1996: 257), las ciudades representaban para las empresas la cercanía con otras unidades fabriles y servicios complementarios a la producción, tales como los financieros, los jurídicos, los comerciales y los publicitarios, entre otros. Además de estas ventajas comparativas que ofrecían las ciudades, la industria se encontraba cerca de la infraestructura y el equipamiento, asimismo, se hallaba próxima a los mercados de trabajo y a consumo más amplios y diversificados, lo que permitía estar en contacto con la información e innovación que se generaba en estos centros urbanos.

A la larga, todos estos servicios que ofrecían las principales ciudades fueron contraproducentes, porque se convirtieron en factores que provocaron una desconcentración de la industria. Así pues, si antaño gran parte de estas ventajas fueron factores de atracción para la industria, ahora se han convertido en factores de expulsión de la industria en los procesos de reestructuración económica de los espacios urbanos. Es decir, que las empresas, para disminuir los costos de producción prefieren espacios más periféricos, puesto que esto representa abatir costos y aumentar los ingresos.

La reestructuración económica conduce a ciertas modificaciones en las ciudades, como son: i) el cierre de establecimientos industriales que se encuentran relacionados con la industria textil, automotriz y petroquímica, entre otras; ii) la apertura de establecimientos industriales como son los "swearshops", es decir, talleres que ocupan mano de obra de baja calificación y remuneración; ejemplos de éstos son la confección de ropa y la electrónica; iii) el desarrollo de servicios, tales como los bancarios, financieros y de seguros que se encuentran relacionados con las nuevas oficinas que se establecen en los espacios urbanos que han modificado su estructura y funcionamiento, y iv) la expansión de corporaciones de las áreas centrales hacia espacios semiperiféricos o periféricos (véase Aguilar, 1993:33, y Feagin y Smith, 1991: 3-34).

Dicha reestructuración económica provoca directamente una pérdida dramática del empleo industrial, que ocasiona una aparente ruptura en el proceso de crecimiento acumulativo de las grandes ciudades. Pero esto no es lo único, sino que produce un cierre de ciertas industrias, que conduce inherentemente a intensos movimientos migratorios hacia otras

grandes aglomeraciones urbanas. También en estos centros urbanos se presenta una expansión de empleos con bajos salarios, un uso intensivo de la economía no formal y, en general, el empleo de mujeres con trabajo a domicilio.

Como lo menciona Méndez (1996: 260), el desigual impacto de la reestructuración productiva de empresas y sectores, se está traduciendo en cambios importantes que afectan a la distribución de la industria al interior de los espacios metropolitanos y en sus periferias inmediatas o lejanas, donde simultáneamente ocurren procesos de desindustrialización y reindustrialización selectivos.

Esta reestructuración afecta diferencialmente a un sinnúmero de empresas, ya que ha obligado, entre otras cosas, a reducir su tamaño y continuar en el proceso productivo que cada vez se encuentra más competido. En lo que se refiere a los sectores, todos han salido perjudicados, pero sobretodo los que se encuentran dirigidos a actividades tradicionales, como las industrias de confección, textil, juguetería, madera y alimentos, entre otras. La conjugación de uno o varios procesos de la reestructuración económica han dado como resultado que en los últimos años haya habido una enorme transformación de la economía mundial, en la que aspectos como el incremento en los precios de energéticos, los nuevos patrones de migraciones laborales, los flujos de inversión y la interconexión de mercados han tenido efectos profundos y desiguales en las economías nacionales. Por lo tanto, han existido impactos por ramas industriales, tipos de ocupaciones y ciudades (Aguilar, 1988:31). La conjugación de todos estos procesos tiene como resultado una diferenciación urbano-regional que se refleja en los agentes que actúan en el cambiante espacio urbano.

Los nuevos mecanismos que han surgido por la reindustrialización en los centros urbanos provocaron un uso intenso de la mano de obra, que se encarga de realizar actividades propias de ensamble relacionadas con la línea de ensamble global establecida en ciudades importantes del Tercer Mundo, como son México, Sao Paulo, Singapur, Seúl y Manila. Pero no únicamente en estas ciudades, sino que también se localizan en centros urbanos muy puntuales de los países capitalistas desarrollados. En estas ciudades, donde la industria manufacturera de exportación es básica, ha jugado un papel importante la subcontratación que se realiza de grandes o medianas empresas formales con otras de menor tamaño o, inclusive, con empresas no formales que permiten a las primeras tener mayores utilidades.

El proceso de reestructuración económica provoca varias inercias, entre las que destacan: una disminución de las actividades secundarias, puesto que el sistema productivo presenta una fuerte especialización en sectores maduros que son intensos en trabajo y/o energía; además, se ven forzados a reestructurar su producción y su plantilla laboral para poder competir y adaptarse a las condiciones de demanda. En los centros urbanos ahora se desarrollan actividades relacionadas con los servicios y el comercio.

Un caso específico donde las decisiones políticas han actuado particularmente en la reestructuración de las ciudades son los talleres conocidos como "*sewshops*", cuyo desarrollo ha sido limitado por el gobierno de los Estados Unidos. En estos talleres, los trabajadores (predominantemente del sexo femenino) se encuentran laborando en condiciones infrahumanas. Sin embargo, el establecimiento de los "*sewshops*" representa un atractivo para ciertas empresas, pues la expansión de algunos servicios con bajos salarios en las grandes ciudades ha impulsado varias inversiones estatales indirectas que se encuentran relacionados con ellos.

Como lo mencionan Feagin y Smith (1991:23-25), la reestructuración económica se manifiesta tanto a nivel doméstico como a un nivel de comunidad, porque la mano de obra femenina que se encuentra en estos espacios juega un papel protagónico, ya que las mujeres constituyen agentes activos en la economía formal y no formal. Se toma como ejemplo los "*sewshops*" y la rama de la confección de ropa, en los países desarrollados gran parte de la planta laboral son mujeres migrantes que constituyen un núcleo de población muy vulnerable, por consiguiente, los niveles de educación y de salarios son muy bajos y las condiciones laborales son mínimas. Sin embargo, se trata de una población que se adapta fácilmente a los cambios flexibles que se presentan en la confección de ropa. Este sector, en la región de Los Ángeles, California, se ha estimado en aproximadamente 125,000 empleos; el 80% son trabajadores indocumentados, de los cuales más del 90% son mujeres (Soja, 1991: 184).

Existe otra parte de la mano de obra femenina que no se encuentra trabajando en los talleres, sino que trabaja a domicilio realizando actividades de maquila que, en muchas ocasiones, se encuentran en la informalidad, condición indispensable para concluir la línea de producción de las empresas formales dedicadas a las prendas de vestir.

Como lo señalan Feagin y Smith (1993: 23), la explicación de la economía informal es, en parte, una respuesta a los cambios que se han presentado en los programas de bienestar a nivel global. Pero la expansión de los "sweatshops" ha sido, sin lugar a dudas, parte de la reestructuración económica que afecta en forma evidente a las ciudades de los Estados Unidos, como son Los Ángeles, Nueva York y Chicago, entre otras. En estas ciudades, gran parte de la mano de obra es población migrante que proviene de Asia, el Caribe y México.

En los centros urbanos también se observa un deterioro en el medio físico, puesto que espacios que anteriormente eran ocupados por empresas ahora se encuentran vacíos y existe una mayor proximidad entre éstos y las viviendas, o esta última con las industrias que han resistido los embates de la reestructuración económica. Este deterioro ambiental provoca una disminución considerable en la calidad de vida, conflictos e inseguridad social, además de que el suelo que se encuentra disponible es muy caro. Sin embargo, los espacios localizados en la periferia de los centros urbanos se han reactivado de nueva cuenta en tareas industriales. Esta reindustrialización ha desembocado en un cambio en el centro de gravedad industrial desde las ciudades hacia las áreas periféricas. Como lo menciona Aguilar (1988: 30), la reindustrialización es el proceso contrario a la desindustrialización y es aquí donde se presentan nuevas y numerosas inversiones, lo que conduce a un crecimiento importante en el número de empleos generados en el sector manufacturero.

Los procesos de reestructuración industrial así como los procesos difusores, han provocado todavía más la absorción de las áreas periféricas o cercanas a las ciudades centrales. Así, estas ciudades concentran las nuevas actividades de servicios que atienden, por una parte, la producción industrial y, por la otra, tareas propiamente de terciarización, donde existen actividades intensivas en conocimiento y generadoras de un elevado valor añadido que son capaces de compensar los altos costos de instalación y funcionamiento. En consecuencia, la actividad industrial marginal se desarrolla en las áreas periféricas.

Como lo menciona Méndez (1996: 268), en las ciudades centrales o globales desaparece la actividad industrial y da paso a la instalación de servicios avanzados a la producción, porque las empresas concentran en estos espacios las actividades anteriores y posteriores a la fabricación, es decir, la gestión, la planificación, la investigación y el desarrollo (I+D), el diseño, la ingeniería (todas estas actividades son realizadas antes de la producción); el control de calidad, la comercialización y los servicios postventa (actividades realizadas después de la producción). Estas actividades, que se encuentran divididas antes y después de la

producción, se realizan en las ciudades centrales, ya que por sí mismas recuperan su inversión; sin embargo, las actividades propiamente designadas a la producción están descentralizadas, y en muchos casos muy fragmentadas, como es el caso de ciertas ramas manufactureras. La descentralización de las actividades industriales ha favorecido la expulsión de algunos sectores maduros, como empresas poco capitalizadas que cuentan con trabajadores que tienen una mínima calificación, tal es el caso de las industrias de confección, juguetería, metálica y alimentos.

Las empresas descentralizadas generalmente son de una escala muy pequeña, dedicadas a las actividades tradicionales poco competitivas y muy ligadas al mercado local. Estas empresas son, en muchos casos, de carácter familiar y dirigidas a la obtención de bienes de primera necesidad y vendidos en mercados poco extensos. Este tipo de producción familiar¹⁵ se afianza con su cultura, como es el caso del noreste y centro de Italia.

Sin lugar a dudas, algunos de los factores que han fomentado esta descentralización y reindustrialización de las áreas periféricas ha sido la presencia de suelo urbanizable y relativamente barato, bajos o nulos controles urbanístico-ambientales. Los menores costos de reproducción social en las áreas periféricas, unidos a la frecuente multiactividad en el trabajo a domicilio, se han conjugado para que la mano de obra predominantemente de mujeres tenga bajos salarios. Este tipo de dinámica se observa en ramas como la confección, calzado, alimentos, electrónica y juguetería, entre otras. La desprotección de la mano de obra femenina se traduce en una infravaloración, así como en una ausencia de alternativas laborales y en la necesidad de obtener ingresos monetarios adecuados. Todas estas características las convierte en una mano de obra cautiva que no puede elegir y, por lo tanto, que ha de aceptar las condiciones impuestas por la lógica de la economía global y del capitalismo (Méndez, 1996: 284).

La desverticalización de la empresa contribuye a que el grupo de pequeñas industrias proliferen, conduciendo con ello, a la generación de un sinnúmero de actividades marginales, formas de autoempleo y una incipiente estructura industrial que comienza a desarrollarse, conformando sistemas locales de pequeñas industrias descentralizadas.

¹⁵ Véase Giorgio (1985) "La industrialización rural en los países de desarrollo tardío: el caso del noreste y del centro de Italia", Investigaciones Económicas, oct-dic, pp. 11-40

Según Celada (1994: 199), un elemento característico de este proceso es la efervescencia de tejidos industriales irregulares, formados por conglomerados de naves de pequeñas dimensiones asentadas por procedimientos de promoción al margen de la ley. Estos asentamientos de industrias se localizan predominantemente en la zona periférica de las grandes aglomeraciones urbanas¹⁶ como ocurre en España.

IV. El papel de las microindustrias en el proceso de reestructuración económica

Es evidente la ausencia de trabajos que aborden los procesos de reestructuración económica con los sistemas de producción de las microindustrias; es más frecuente la presencia de temas relacionados o enfocados a las pequeñas y medianas empresas, ya que éstas representan un pivote de desarrollo para los espacios de reindustrialización. Sin embargo, se le ha dejado de lado, siendo que deberían tener un papel protagónico en la reestructuración de la economía para lograr una reactivación de la economía local o doméstica, particularmente en países en desarrollo. Su papel está precisamente en la capacidad para la generación de empleos y el uso de mano de obra e insumos de la localidad.

Cuando se abordan los procesos de reestructuración económica en la industria manufacturera, éstos se ubican hasta un nivel de pequeña empresa y difícilmente se analiza el caso de aquéllas de menor jerarquía. En el momento de enfocar a la microindustria, lo hacen desde una perspectiva de reestructuración de los espacios periféricos o rurales, ya que es aquí donde se observa con mayor claridad esa reestructuración. Estas pequeñas unidades económicas se encuentran encaminadas a actividades tradicionales o marginales, como es el caso de las industrias alimenticias, de confección, calzado, cuero y juguetería, entre otras, todas ellas supeditadas fuertemente a la moda o a las estaciones del año.

Esta "ruralización de la industria" o "industrialización del campo" tienen como agente principal en la reestructuración económica a la mano de obra femenina, ya que ésta se encuentra, en primer lugar, como mano de obra cautiva y "dispuesta" a trabajar en estos sectores que carecen de capacidad tecnológica y requieren de un mínimo capital para su establecimiento. En segundo lugar, las mujeres presentan o representan una gran flexibilidad laboral y aseguran la reproducción de la mano de obra en los espacios marginales, periféricos o rurales, inclusive en los espacios urbanos.

¹⁶ Véase Méndez Gutiérrez, Ricardo y Caravaca Barroso, Inmaculada (1993) Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas, Ministerio de Obras Públicas y Transporte, Madrid, España.

Cabe destacar el trabajo de Ana Sabaté (1991: 135-154), que muestra como la crisis económica de Madrid orilló a una relocalización de ciertas actividades industriales hacia áreas periféricas o rurales. Las ramas fueron la metálica, la textil y de confección de ropa, que tienen un uso intensivo de la mano de obra, una baja capitalización y no requieren de una elevada inversión en tecnología. Sin embargo, las ramas de alta tecnología se concentraron en la capital.

Entre los sectores que estudió Sabaté se encuentra el de la ropa, que ha sido uno de los que han sufrido en repetidas ocasiones las crisis económicas. En la década de los cincuenta a sesenta, el centro urbano de Madrid concentraba esta actividad; en los años setenta la industria de la confección de ropa se dirigió hacia el área metropolitana y en los 80's se localizó en las municipalidades más alejadas del área metropolitana. Es decir, conforme transcurría el tiempo, la industria de la ropa se fue alejando cada vez más del área central de Madrid para localizarse, finalmente, en espacios mucho más periféricos o marginales.

En la década de los setenta la producción de ropa se concentró en grandes empresas que se encontraban ligadas a las tiendas de la capital. Sin embargo, con las constantes crisis económicas estas empresas desaparecieron, lo que originó un número considerable de empresas de menor tamaño, que en algunos de los casos, no se encontraban registradas oficialmente. Estas nuevas empresas tuvieron una alta demanda de los procesos de subcontratación que les permitía mantenerse en el proceso productivo de la región.

En forma particular, se observó que la industria de la confección incidió fundamentalmente en el trabajo femenino y se concentró en establecimientos reducidos, que iban de 10 a 20 trabajadores (Sabaté, 1991 :142). Los bienes producidos por esta industria se encuentran estrechamente relacionados a los cambios en la moda y son muy estacionales, por ello sus productos están sujetos a grandes fluctuaciones en la demanda y tienen un alto componente de trabajo inseguro y temporal. Parte de esta mano de obra femenina realiza su trabajo a domicilio, lo que representa trabajadoras cautivas y con bajos salarios.

Esta reestructuración productiva no sólo se presenta en las áreas rurales, sino que también tiene su expresión territorial en las grandes metrópolis; existen ejemplos en Los Ángeles, Chicago y Nueva York, donde los "*sewshops*" representan verdaderamente una transformación a nivel doméstico, de comunidad y de ciudad, pues estos talleres se encargan de emplear a un gran número de mujeres que provienen de América Latina, Asia y el Caribe, principalmente.

Al buscar artículos, textos y documentos relacionados con las microempresas se encontró que no existe un número particular de trabajadores que las caracterice, pero ninguna excede de los 15 empleados. En un estudio que realizaron Tokman y Klein (1995), sobre microindustrias en Chile, Ecuador y Jamaica, observaron que estas unidades fabriles tienen hasta 10 trabajadores; en Kenia¹⁷ una microempresa está constituida por seis trabajadores; en Santo Domingo¹⁸ no excede de diez trabajadores y, en México de 15 trabajadores¹⁹. Aunque no hay una coincidencia, se puede afirmar que aún así, se trata de "pequeñísimas" unidades fabriles que por su tamaño, en la mayoría de los casos, tienen innumerables problemas para mantenerse en el proceso productivo; sobretodo las que se dedican a actividades tradicionales, porque en las que se enfocan a sectores más competitivos su tamaño representa una ventaja en comparación a empresas de mayor tamaño.

Para el caso específico de nuestro país, el término microindustria aparece por primera vez en el marco del Programa Integral de Fomento para la Pequeña y Mediana Industria (Alonso, 1990, p.132). La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial expidió en 1985 el decreto aprobatorio del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, en donde se define a la microindustria como aquella empresa que posee de 1 a 15 trabajadores y sus ventas anuales no exceden los 30 millones de pesos. También existe la clasificación de Giner de los Ríos, quien propone una tipología de las microindustrias y las clasifica en:

- a) Microindustrias que se ubican en actividades tradicionales y se dedican a la producción de bienes de consumo no durables.
- b) Microindustrias maquileras (subcontratistas).
- c) Microindustrias de los países desarrollados, las cuales apoyan a la gran industria fabril en el caso de procesos discontinuos.

El mismo autor define como microempresa a todo establecimiento independiente con siete o menos trabajadores, pero se incluyen también las empresas con menos de 15 trabajadores si al menos el 20% de ellos eran no asalariados, y se dividen en tres grupos: empresas puras, empresas en transición y empresas capitalistas.

¹⁷ Véase Martínez Escamilla, Víctor Hugo (1997), "Las micro y pequeñas empresas en Kenia", Comercio Exterior, No. 3, Vol. 47, México, pp. 192-202.

¹⁸ Véase Lozano, Wilfredo (1997), "Microempresarios y desarrollo en Santo Domingo", Comercio Exterior, No. 3, Vol. 47, México, pp. 192-202.

¹⁹ Esta clasificación la emitió la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Como se mencionó anteriormente, existe un sesgo muy importante en la generación de temas que abordan a la microindustria, pero también es frecuente la situación que se presenta al momento de diferenciar dentro de la industria manufacturera las empresas modernas y las atrasadas o de subsistencia. Las primeras se han abordado con mayor frecuencia²⁰, y se caracterizan por un empleo de personal altamente calificado, por el grado de sofisticación técnica de los productos elaborados por estas industrias, por los gastos en investigación y desarrollo y el porcentaje de los gastos en salarios. Las industrias atrasadas o de subsistencia se encuentran relacionadas a un uso intensivo de la mano de obra con mínima o nula capacitación, los instrumentos de trabajo son obsoletos y los salarios son muy bajos.

Las microindustrias pueden ser de acumulación simple y ampliada, así como de subsistencia²¹. Las microindustrias de acumulación simple son aquellas que, gracias a su actividad productora, tienen un excedente que les permite adecuar los equipos y mantener un flujo de producción acorde con los inventarios de materias primas y mercancías terminadas. Además, tienen capacidad para competir en el mercado interno con cierto grado de calidad, diseño y funcionalidad, por lo general, en segmentos de demanda insatisfechos por empresas medianas o grandes; asimismo, utilizan trabajadores asalariados con alta rotación por las condiciones contractuales y la baja calificación técnica. Las empresas de acumulación ampliada son más dinámicas y tienen una capacidad para modernizarse y utilizan menos de cinco trabajadores por el tipo de instrumentos sofisticados con que están equipadas. Además, se preocupan por ser eficientes y competitivas. Las innovaciones tecnológicas de las microempresas han sido enfocadas hacia aspectos gerenciales, financieros, tecnológicos y de comercialización.

Las microindustrias de subsistencia son aquellas unidades que carecen de capacidad de acumulación y se caracterizan por ser inestables y tener equipos de trabajo simples. Existe una gran combinación de actividad empresarial y doméstica; en la mayoría de los casos, el propietario comparte el trabajo con los subordinados u operarios al grado de que al empresario

²⁰ Véase Rózga Luter, Ryszard (1995) "Tecnología y territorio: los rasgos territoriales del desarrollo de las industrias modernas en el estado de México", en José Luis Calva (coordinador general) y Adrián Guillermo Aguilar (coordinador modular), Desarrollo regional y urbano. Tendencias y alternativas, Tomo II, UNAM, pp. 153-167. y Rózga Luter, Ryszard (1996) Industrialización, desarrollo de las industrias modernas y desarrollo regional en el estado de México, Cuadernos de Investigación, No. 6, Universidad Autónoma de México.

²¹ Esta clasificación fue emitida en el Seminario Internacional "El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial" efectuado en la Ciudad de México en marzo de 1993. Las instituciones organizadoras fueron Nafin, y la ALIDE con la cooperación de la UNAM, el BID y el Bancomext. Comercio Exterior (1993), No. 6, Vol. 43, junio, México, pp. 574-575.

se le conoce como el "hombre orquesta" por la diversidad de actividades que realiza dentro de la empresa. Por su bajo nivel de acondicionamiento tecnológico carecen de capacidad para satisfacer una demanda de bienes y servicios a nivel regional o inclusive nacional. Se circunscriben a mercados muy reducidos y de bajo poder adquisitivo, lo cual las coloca en un segmento inferior con un margen limitado de utilidad para capitalización y crecimiento.

Dentro de los microempresarios se pueden diferenciar dos grupos, de acuerdo a la forma de pensar en relación a su propio negocio, pues para Maza (1997:88) existen empresarios con mentalidad de subsistencia y de desarrollo. Los primeros se preocupan únicamente por lograr el sostenimiento de su familia y del personal que emplean; sin embargo, los segundos buscan ser más eficientes y alcanzar su máximo potencial posible.

Las microempresas de subsistencia enfrentan numerosos obstáculos que impiden su adecuado desarrollo. Estos obstáculos se agrupan hacia: a) la organización y funcionamiento interno; b) el abastecimiento de los insumos y destino de los productos; c) los mercados; d) la presencia de los procesos de subcontratación; e) los instrumentos de trabajo y tecnología; f) la mano de obra; g) el personal sin remunerar y; h) el apoyo crediticio y financiero. Todas estas características son propias de las unidades fabriles que sólo se preocupan por subsistir, más que en convertirse en empresas competitivas. A continuación se enumeran las carencias de estas unidades fabriles:

a) La Organización y funcionamiento interno.- La microindustria carece de cuadros directivos y tiene una deficiente organización y funcionamiento interno, ya que presenta una constante combinación de la actividad empresarial con la doméstica, pues no existe una separación de tareas entre el propietario y los subordinados.

b) El abastecimiento de los insumos y destino de los productos.- El abastecimiento de los insumos es verdaderamente incierto para el empresario, porque los volúmenes de mercancía que maneja son ínfimos y, como lo menciona Tokman (1995: 23), deben ser pagados al contado, y en ocasiones no son de la misma calidad que los insumos que utilizan los pequeños y medianos empresarios. El destino de los productos es también incierto si se trata de la comercialización de los productos, sin embargo, cuando estos productos están bajo un esquema de subcontratación el destino es totalmente diferente, ya que se dirige hacia los subcontratistas.

c) Los Mercados.- El destino de los bienes producidos por las microempresas depende, en gran parte, del éxito o fracaso de éstos, pues si los mercados son seguros las empresas recuperarán relativamente rápido el capital invertido y darán paso a un mayor flujo de capital. Pero, desafortunadamente, los empresarios satisfacen mercados locales, reducidos y con bajo poder adquisitivo (Comercio Exterior: 572).

d) La presencia de los procesos de subcontratación.- Las empresas que no realizan todo el proceso de producción de los bienes recurren a la subcontratación, ya que ésta es muy común para subsistir en el proceso productivo. Existen varios rubros donde este proceso es muy evidente, por ejemplo, en la confección de ropa (véase Tokman, 1995; Alonso, 1997; Lozano, 1997, Moctezuma y Mungaray, 1997; Martínez, 1997). Por el tamaño de las empresas y por la falta de capitalización, difícilmente el mismo empresario se encuentra en posibilidades de iniciar y terminar la cadena productiva hasta el empaquetado final. El microempresario, al observar estos inconvenientes, se ve en la necesidad de recurrir a los procesos de subcontratación, sin que esto represente, en forma real, una manera de crecimiento.

e) Los instrumentos de trabajo y carencia de tecnología.- Sin lugar a duda, existe una estrecha relación entre los instrumentos de trabajo y la tecnología que utilizan las microempresas. Estas empresas, al carecer de una capacidad de acumulación, cuentan con equipos de trabajo simples que no proporcionan adecuados mecanismos de producción para convertirlas en verdaderas empresas competitivas, puesto que carecen de procesos sofisticados que permitan a las empresas ser más eficientes y competitivas, además del alto grado de inestabilidad que tienen estas unidades económicas. Los microempresarios no tienen acceso a canales de información técnica, a programas de asistencia para aprovechar oportunidades de negocios, ni a programas de investigación para estimular el uso de tecnología apropiada y promover la innovación y competitividad (Martínez, 1997: 198).

f) La Mano de obra poco capacitada.- Tanto los empresarios como la mano de obra que se encuentra laborando en estas pequeñas unidades fabriles carecen de una adecuada capacitación y un entrenamiento para los negocios. En muchas ocasiones las personas que deciden establecer una empresa han quedado desempleadas, y sin los conocimientos adecuados deciden iniciar su propio negocio. Dentro de esta gran diversidad de empresarios existe también una variedad en los grados de capacitación; no es lo mismo un empresario que se dedica a los servicios de reparación de equipo y que necesita un entrenamiento técnico previo, a los niveles de capacitación requeridos para la confección de ropa y la de alimentos,

que son muy bajos (Tokman y Klein, 1995: 17). Por ello, que existe una diferenciación en las necesidades de capacitación de la mano de obra entre las diferentes ramas manufactureras.

g) El personal sin remunerar.- Es muy común encontrar mano de obra con baja o nula remuneración en las industrias, ya que por su tamaño, los empresarios ocupan a personas con las que tienen algún parentesco; o simplemente el trabajo lo realizan a cambio de alimentación y/o hospedaje. También es evidente que, dependiendo de la industria de que se trate, existirá una mayor o menor demanda de mano de obra sin remuneración o con una baja remuneración. Como lo menciona Martínez (1997: 202), para reducir de algún modo los egresos de la microempresa, es necesario emplear trabajo no remunerado de los miembros de la familia e invertir el mínimo de capital, a fin de disminuir los costos de operación y maximizar las oportunidades de ingresos adicionales.

h) El apoyo crediticio y financiero.- Los microempresarios carecen de verdaderos canales de créditos y financiamiento, puesto que por su reducido tamaño, no son sujetos de crédito de la banca comercial, dado que en numerosas ocasiones estos apoyos van dirigidos a las empresas pequeñas, medianas y grandes, básicamente a ésta última. Al carecer de estos créditos, los microempresarios recurren a otro tipo de financiamiento no formal, como es la aportación de recursos económicos de familiares o amigos (Tokman y Klein, 1995: 25).

Las ventajas de las microempresas son mínimas en comparación a sus desventajas, ya que éstas últimas avasallan a las primeras. Entre las pocas ventajas que poseen las microindustrias, ennumeraremos la capacidad que tienen para aprovechar los recursos locales, que en su mayoría dependen menos de las importaciones y prácticamente no recurren a créditos externos; además, para su creación y funcionamiento no se necesitan grandes cantidades de capital y sus rendimientos son relativamente altos en comparación con el capital invertido; asimismo, los procesos de trabajo son más simples que en las pequeñas y medianas empresas. Las microindustrias pueden modificar con mayor rapidez las líneas de producción adaptándose a los requerimientos del mercado. Estas ventajas, si bien es cierto, les permiten no estar condicionadas a ciertos vaivenes de la economía nacional, sí representan un obstáculo para su propio desarrollo.

V. La industria de la confección dentro de la reestructuración económica

Marco mundial de la industrias de la confección.- La distribución geográfica de la industria de la confección se encuentra ampliamente extendida. El país donde existió una mayor concentración de empleos en la rama de la confección fue la ex-Unión Soviética, seguido por Estados Unidos y Japón. También, exhibe una importante presencia en los países de Europa Occidental, como son: Gran Bretaña, Alemania Occidental, Francia e Italia, que en conjunto generaron entre 160,000 y 230,000 fuentes de empleo en 1987.

En el mismo año, la confección dentro de las economías que se consideraban en ese entonces planificadas, se ubicaba en Polonia y Checoslovaquia; en los países con reciente industrialización sobresalían Hong Kong con 282,000 empleos, Corea del Sur con 267,000 y Filipinas con 92,000 trabajadores (Dicken, 1992: 241). Como se observa, la distribución geográfica de la industria de la confección de ropa tiene una expresión territorial muy amplia aunque concentradora, pues los países asiáticos monopolizan alrededor de 641,000 empleos de la confección de ropa, el renglón más importante de esta rama.

La producción en la industria de la confección en 1987 tuvo un comportamiento desigual, pues en Alemania cayó a 77%, Holanda a 75% y Francia a 90%. Sin embargo, sucedió lo contrario con Gran Bretaña, en donde su producción subió a 111%; Canadá tuvo una mejor suerte que Estados Unidos, entre 1980 y 1987; en Australia la producción de ropa en 1987 fue 19% más baja que en 1980 (*ibidem*).

Dentro de las economías capitalistas desarrolladas, la dinámica de la producción de ropa se comporta en forma heterogénea, pero en su mayoría la tendencia es a la baja; sin embargo, la producción de ropa se ha incrementado substancialmente en los países en desarrollo. Los países que experimentaron un fuerte crecimiento en el volumen de producción de ropa fueron: Corea del Sur, Filipinas, Singapur, India y Malasia en Asia; Venezuela y República Dominicana en América Latina, y Chipre e Israel en la región mediterránea. En Europa del Este sobresalen Rumanía, Polonia y la Unión Soviética (Dicken, 1992: 241).

Los 15 países más importantes exportadores de ropa sumaron 72% de la producción total mundial en 1989; Hong Kong fue el mayor exportador de ropa, seguido por Italia, Corea del Sur, China y Alemania Occidental. Tanto Hong Kong, Corea del Sur y China experimentaron aumentos importantes en sus exportaciones, lo que no sucedió con Italia y Alemania, ya que la disminución fue de 1.5% respectivamente, como se observa en el cuadro 1.1:

Cuadro I.1.

PAISES EXPORTADORES DE ROPA, 1980 y 1989.

País	Exportaciones (% del total de la producción mundial)	
	1980	1989
1. Hong Kong	12.0	14.5
2. Italia	11.0	9.5
3. Corea de Sur	7.0	9.5
4. China	4.0	6.5
4. Alemania Occidental	7.0	5.5
5. Taiwan	6.0	5.0
6. Francia	5.5	3.5
7. Turquía	0.5	3.0
8. Portugal	1.5	2.5
9. Reino Unido	4.5	2.5
10. Tailandia	0.5	2.5
11. Estados Unidos	3.0	2.5
12. India	1.5	2.0
13. Países Bajos	2.0	1.5
14. Grecia	1.0	1.5
Promedio	67.0	72.0

Fuente: Dicken (1992:242).

El grupo de países que tiene un mayor peso por sus exportaciones son los de reciente industrialización y/o en desarrollo, ya que de 1980 a 1989 aumentaron éstas en 15.5%, sin embargo, los países desarrollados las disminuyeron en -7.5%. Estos datos atestiguan el gran peso que representan a nivel mundial los países de reciente industrialización, pues constituyen una relativa competencia para los países con economías desarrolladas o consolidadas.

Costos de producción de la industria del vestido.- Para tener una idea de la dinámica del costo de la mano de obra en la industria de la confección se cita el caso de Suiza, en donde, por una hora de trabajo, la mano de obra recibe 14.60 dólares. Sin embargo, en Indonesia por el mismo tiempo laborado el trabajador recibe únicamente 25 centavos. En suma, los costos de producción son mayores en Europa, América del Norte y Japón (Dicken, 1992: 248). Por otra parte, en los países en desarrollo o de reciente industrialización se localizan los costos de producción más bajos, lo que ubica a este grupo de países como fuentes inagotables de mano de obra muy barata para los países desarrollados, y ello es una razón suficiente para que éstos establezcan sus empresas en esos lugares. No obstante, estos bajos costos de producción también se manifiestan en los países capitalistas desarrollados, en los llamados "swearshops" de Los Ángeles y Nueva York; la única diferencia es que la disponibilidad de la mano de obra es menor que en los países desarrollados.

Los costos de producción y el rápido cambio en la demanda se pueden controlar relativamente, puesto que la innovación tecnológica reduce los tiempos que implican los procesos manufactureros y hace posible un incremento en la productividad de las plantas.

Según Dicken (1992: 149), los cambios tecnológicos se deben dar en dos sentidos: uno está dirigido a la rapidez con que se pueda hacer un cambio en la industria, y el otro es el reemplazo de las herramientas manuales por las operaciones automatizadas.

Estos cambios se han presentado más visiblemente en la industria textil que en la de confección; sin embargo, las transformaciones en la confección de ropa se enfocaron a la microelectrónica de alta tecnología. Estas innovaciones son destinadas a la clasificación y al corte del material, es decir, se presentan en los procesos de pre-ensamblado, almacenamiento, distribución y en la etapa de post-ensamblado. Estas innovaciones se dirigen únicamente a la etapa anterior y posterior del ensamblado de la prenda de vestir, pero no en la etapa intermedia, que es precisamente donde se manifiesta a su máxima expresión la fragmentación del proceso y es el lugar donde se presenta el mayor empleo de la mano de obra, sobretodo femenina. Los adelantos tecnológicos reducen considerablemente el tiempo de la producción de la ropa, de cuatro días a una hora únicamente.

El uso de las nuevas tecnologías contribuye a que los productores ahorren tiempos de producción, que son importantes para la elaboración de las prendas de vestir; estas innovaciones permiten una rápida reducción en los ciclos de producción. Para disminuir los costos de producción, los países desarrollados establecen parte de sus plantas de ensamblado en lugares muy específicos de los países en desarrollo, donde se utilizan las ventajas comparativas que ofrecen éstos, como son los casos de México en América Latina, Portugal en Europa y Corea del Sur en Asia, por mencionar algunos de ellos.

Dentro de la confección de ropa es importante hablar de países, pero en el contexto de la globalización económica, donde el flujo de capital no tiene nacionalidad, en ocasiones es más relevante referirnos a las firmas²². Casos concretos son las empresas manufactureras de los

²² Las grandes firmas o transnacionales son establecimientos productivos que se localizan en algún país diferente al de origen y operan en función de una estrategia conjunta, cuyo rasgo fundamental es que las decisiones las toman desde la sede central (Méndez, 1996: 129). Las transnacionales juegan un papel fundamental en los procesos de reestructuración económica, pues ellos son los agentes internacionales que contribuyen, entre otras cosas, a señalar los nuevos espacios de las actividades que se van a desarrollar en otros países, por lo tanto, son las causantes directas de la nueva división internacional del trabajo. La selección de estos nuevos espacios se da en los países periféricos o de reciente industrialización.

Las transnacionales indudablemente han modificado la estructura territorial de los lugares donde han llegado a establecerse, pues contribuyen a la existencia de una mayor cantidad de capital extranjero que es capaz de dinamizar a las economías regionales y locales, generan más empleos, aportan tecnología e inducen a la modernización de los proveedores localizados a sus alrededores. Sin embargo, contribuyen a una creciente dependencia de las decisiones externas y a una fuerte presencia de desarticulación de las economías locales, entre otras. Ver más detalladamente en Méndez (1996:121-156).

"jeans" Levi Strauss, VF Corporation y la empresa italiana Benetton. La manera de enganchar a los países en desarrollo con los desarrollados es a través de la práctica de los procesos de subcontratación, pues las empresas de jeans Levis Strauss y VF Corporation los utilizan frecuentemente. Esta relación les permite sobrevivir por la gran competencia que se establece a nivel mundial y a la que se encuentran sometidas. Levis Strauss ha establecido diferentes plantas en Europa, América Latina y Asia. Existen firmas de ropa europeas que tienen sus centros de distribución del producto para ensamblado en países del norte de África y del Mediterráneo, como Grecia, Malta y Túnez. Autores como Fröbel, Heinrichs y Kreye (Dicken, 1992: 261) mencionan que gran parte de la manufactura de la confección de Alemania Occidental se encuentra bajo la subcontratación de Alemania Oriental, Polonia, Hungría, Rumania, Bulgaria y Yugoslavia. El caso es similar con las firmas británicas, las que han establecido fábricas en Portugal, Marruecos y Túnez.

La firma Benetton²³ tiene vínculos de subcontratación con empresas más pequeñas dentro de la misma Italia, mediante un complejo y sofisticado sistema de producción y distribución. Como lo menciona Pérez (1988: 69), la organización Benetton es una empresa considerada como una de las más exitosas en el área de la confección, ya que está constituida por una red flexible de producción y distribución. Por el lado del mercado, tienen 2,500 puntos de venta ubicados tanto en Italia como en el resto de Europa, equipados con cajas registradoras diseñadas especialmente y capaces de transmitir en línea información detallada sobre el tipo, talla y color de los artículos vendidos. Estos datos son recibidos y procesados centralmente para alimentar la toma de decisiones a nivel de diseño y producción. Allí, la flexibilidad de las plantas principales se complementa con una red de unas 200 empresas pequeñas que están bajo convenio de trabajo a destajo, las cuales sirven de colchón cuando hay variaciones en términos de volumen. El sistema reduce a diez días el tiempo de respuesta a los cambios en el mercado, recortando drásticamente el nivel de inventario.

Subcontratación internacional y regional. El tipo de relación que se establece entre los países capitalistas desarrollados y los países en desarrollo es la subcontratación internacional, pues gracias a ésta, las empresas más fuertes pueden reducir los costos de producción y permanecer en el proceso productivo de la confección de ropa. Como lo menciona Dicken (1992: 153), en Estados Unidos ha aumentado este proceso de subcontratación en los inicios

²³ También aborda el tema de la firma Benetton en Fornengo (1992) "Product differentiation and process innovation in the Italian clothing industry" en Industry on the move. Causes and consequences of international relocation in the manufacturing industry, Gijsbert van Liemt, International Labor Office Genova and World Employment Programme Genova, pp. 209- 233.

de la década de los 70's, puesto que diez de las grandes firmas más importantes de este país suman el 20% de la producción doméstica, es decir, en los últimos cinco años éstas han crecido mucho más rápido que todo el sector.

a) La subcontratación internacional.- La subcontratación internacional es un proceso muy demandado en la reestructuración económica, y particularmente en la producción de ropa. Ejemplos de esta subcontratación se pueden encontrar en las grandes firmas norteamericanas y las japonesas que desde la década de los sesenta y setenta la llevan a cabo. Los nexos de subcontratación que tienen las firmas japonesas fueron establecidos en Hong Kong, Taiwan, Corea del Sur y Singapur. La producción que se generó por la subcontratación fue dirigida básicamente a satisfacer las necesidades de los mercados norteamericanos y no de los mercados regionales o locales de algunas de estas naciones asiáticas.

Al observar la dinámica de las firmas japonesas y la de los tigres asiáticos²⁴, las estrategias que establecieron las empresas norteamericanas para enfrentar la intensa competencia internacional estuvieron dirigidas en dos sentidos: a) concentraron sus esfuerzos en estrategias de mercado y de productos que los condujeran a satisfacer las necesidades de la moda en los mercados; y b) las manufacturas se enfocaron a las inversiones para dividir costos y elevar la productividad.

Estas estrategias estaban sustentadas en los procesos de subcontratación que llevan a cabo las grandes firmas de confección de ropa norteamericanas, a fin de colocar su mercancía en manos de los productores de los países en desarrollo, lo que les permite obtener enormes ganancias a costos muy bajos. Como lo menciona Dicken (1992: 260), en los inicios de la subcontratación los países que brindaban las ventajas comparativas para establecer este tipo de relación fueron México y Filipinas, y posteriormente se dirigió hacia los países de la región del Caribe.

Una de las características de la mano de obra que se emplea en este tipo de trabajos es, generalmente, la falta de experiencia. En el caso de los países desarrollados, se utiliza grupos de migrantes en los que predominan las mujeres jóvenes que representan una mano de obra muy vulnerable y una fuente inagotable para las grandes firmas que practican el proceso de la subcontratación.

²⁴ Los tigres asiáticos son: Corea, Hong Kong, Taiwan y Singapur.

b) Subcontratación a nivel regional.- La subcontratación regional se encuentra también solicitada en los procesos de reestructuración metropolitana o económica, y más particularmente dentro de la reindustrialización, así que por medio de esta red de relaciones productivas las grandes empresas obtienen considerables ganancias al reducir los costos de producción y se eximen de las obligaciones que deben cumplir con sus trabajadores.

La subcontratación se da en casi todos los sectores económicos y a todos los niveles. Si hablamos del sector secundario se presenta en la grande, mediana, pequeña y microindustria, sobre todo, en los últimos tres niveles, pues ellas se han convertido en precursoras activas de las nuevas formas de organización industrial al generar una gran cantidad de empleo.

Según Villavicencio (1994:765), existen dos tipos de subcontratación: la tradicional y la de especialidades. La primera es cuando la gran empresa confiere un tramo del proceso productivo a una empresa más pequeña que tiene menores costos de producción que la empresa subcontratista; en esta relación se presenta un beneficio exclusivamente económico. Sin embargo, la subcontratación de especialidades es aquella donde existe, además, un beneficio de tipo organizativo y tecnológico, y se especializa en algún segmento de la producción; asimismo reorganiza su estructura productiva interna para incorporar una parte importante de las innovaciones tecnológicas tanto en la gestión como en la producción y adoptar prácticas de justo a tiempo y de calidad total (*ibidem*).

Sin lugar a duda, así como se presenta una subcontratación tradicional y de especialidades, debe de existir una relación muy estrecha, si no es que recíproca, entre las pequeñas y medianas empresas tradicionales y modernas. Es decir, a una subcontratación de especialidades posiblemente le corresponda una industria moderna o viceversa. También sería factible que a una subcontratación tradicional le correspondiera una industria tradicional.

Las empresas modernas que adoptan como parte de su proceso productivo la subcontratación de especialidades, deben exigir un cambio o una retroalimentación de conocimientos, de tecnología y, posiblemente, de instrumentos de trabajo, ya que esto contribuiría a que las empresas subcontratistas y subcontratantes se desarrollaran adecuadamente bajo los lineamientos que cada una de ellas hayan establecido para continuar con el proceso productivo imperante en la última década del siglo.

La subcontratación se presenta entre las industrias grandes y las de menor tamaño, aunque también se establece entre iguales, es decir, puede existir una subcontratación descendente y otra en sentido horizontal. Los procesos de subcontratación se manifiestan en empresas que generan bienes intermedios o básicos de consumo final, pero particularmente en la industria del vestido, que es donde se requiere de varios procesos segmentados (Terrones, 1993:544-546).

Según Benería (Bustos, 1994: 21) existe una subcontratación que afecta particularmente a las industrias tradicionales por el tipo de relación que se establece entre el subcontratante y el subcontratista:

- a) articulación directa
- b) articulación mediada
- c) articulación mixta

En la articulación directa no se presenta un intermediario, sino que directamente la empresa entrega parte de su producción a los pequeños talleres. Esta articulación directa es menos dañina para la mano de obra femenina que trabaja a domicilio, porque no existe una persona intermedia que las explote todavía más, pues entre más actores participen en la cadena de producción menos ganancias obtendrá el eslabón al que le toca realizar la actividad principal de producción.

En la articulación mediada, como su mismo nombre lo dice, existe una persona que sirve de enlace entre el empresario y el trabajador a domicilio. Seguramente aquí sí existe una mayor explotación de la mano de obra, simplemente por la existencia del intermediario.

En la articulación mixta los productores venden los bienes en la tienda, y en este mismo lugar se realizan las labores de costura en forma clandestina.

Seguramente cualquiera de estos tres tipos de subcontratación se presenta en la confección de ropa a domicilio, ya que es una relación empresario-trabajador a domicilio o empresario-intermediario-trabajador a domicilio. La subcontratación se puede considerar como un mecanismo facilitador de subordinación; por tanto, las mujeres subcontratadas desempeñan el trabajo en su hogar y representan un vínculo entre el modo de producción formal y el informal²⁵.

²⁵ Ver más detalladamente en Alonso (1991).

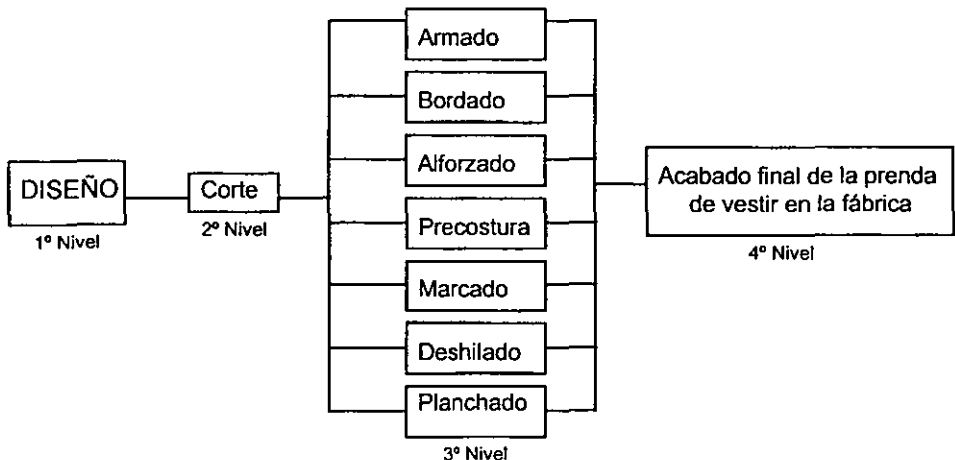
Trabajo a domicilio en la industria de la confección.- El trabajo a domicilio o informal tiene una gran demanda en los procesos de reestructuración económica y, sobre todo, está muy relacionado con la industria de la confección, de hecho se podría considerar como una rama manufacturera representativa del trabajo a domicilio.

El trabajo a domicilio está asociado a sectores de la población marginada. Para Peña (1994: 195-196), el trabajo a domicilio se define con base en lo observado en un taller de ropa. El trabajo industrial domiciliario será aquél que se realice en la casa del trabajador y constituye una extensión de la fábrica o taller, por lo tanto su casa se vuelve un departamento externo de armado, bordado, alforzado, precostura (como pegado de bolsas y cuellos) marcado, deshilado y planchado de las prendas de vestir. Este tipo de trabajo se conoce comúnmente como maquila, y es muy demandado para la confección de ropa. Esta actividad no se encuentra concentrada en un solo espacio físico, ni tampoco lo lleva a cabo un solo productor, sino que el proceso se encuentra muy fragmentado.

Fragmentación del proceso productivo de la confección de ropa.- En la confección de ropa se presenta una fuerte demanda de la subcontratación, como resultado de la fragmentación de todo el proceso productivo. Para explicar cuáles son los niveles de fragmentación que tiene la confección de ropa será necesario ejemplificarlo de la siguiente manera:

Diagrama I.1.

Fragmentación del proceso productivo de la confección de ropa

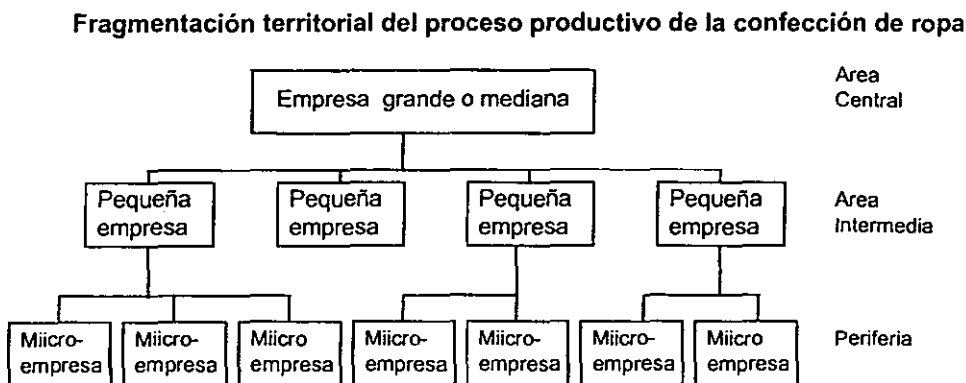


Como se observa en el diagrama, en todo el proceso de la confección de ropa existe, en general, una fragmentación, pero es más evidente en el tercer nivel. En este último, la mano de obra femenina es importante por dos razones: la primera de ellas, es por el uso intensivo que se hace de las mujeres en las diversas labores de la confección de ropa; y, la segunda, por la docilidad que tiene para recibir y seguir instrucciones de las labores que debe realizar, además de contar con cierta destreza para realizar actividades que requieren precisión; tiene facilidad para contratarse en empleos temporales y, además, manifiesta un menor interés para intervenir en actividades sindicales. Todos estos rasgos convierten a la mano de obra femenina en una fuente inagotable y vulnerable para los agentes que deseen subcontratarlas. En los niveles 1, 2, y 4 se requiere también de mano de obra femenina, pero no tan intensivo como en el tercero.

Además de presentarse una fragmentación al interior del proceso productivo de la confección de ropa, también existe otro a nivel territorial. Es decir, en el momento que una mediana o gran empresa decide utilizar la subcontratación o maquila como una forma de producción, también están promoviendo la descentralización de su producción, porque estas grandes empresas contratan a otras de menores dimensiones para que realicen las labores de maquila. La subcontratación o el trabajo a domicilio, predominantemente, se presenta de las grandes unidades fabriles hacia las micro o pequeñas empresas, pero esto no significa que las primeras no practiquen esta forma de producción.

Las empresas que se hacen uso de la subcontratación, generalmente, se localizan en áreas centrales y las que maquilan se distribuyen en las áreas intermedias o en las periféricas (ver diagrama I.2).

Diagrama I.2



Las materias primas que son utilizadas en la industria de la confección son la tela y los enseres que se utilizan para el armado de la ropa y los medios de producción son las diferentes máquinas de coser y la electricidad. En casi todos los casos, las máquinas de coser que emplean las amas de casa son propiedad de ellas, así como la energía eléctrica que utilizan, lo que indudablemente representa un ahorro para el empresario o el subcontratante, puesto que ellos no se encargan en forma directa de los factores que son esenciales para el armado de las prendas de vestir. Como lo menciona Kathlen (1994: 210), el subcontrato disminuye la inversión de la gran empresa capitalista en la infraestructura necesaria, la maquinaria, la electricidad y los locales comerciales.

Los dueños de las materias primas, y en algunos casos de los medios de producción, no pueden ser la mano de obra femenina porque en la mayoría de los casos no poseen los recursos económicos para adquirirlos, y desafortunadamente para ellas y afortunadamente para el empresario, quien tenga los medios de producción controla todo el proceso de las prendas de vestir.

Aparentemente las relaciones que existen entre las trabajadoras a domicilio y los empresarios y/o subcontratistas se encuentran en un marco de ilegalidad. En el caso de México, la Ley Federal del Trabajo, en los artículos 317 y 321, establece que los empleadores que proporcionen trabajo a domicilio deben inscribirse en el "Registro de patrones del trabajo a domicilio", en el cual debe anotarse el nombre y la dirección del patrón; asimismo, las condiciones de trabajo deben hacerse constar por escrito (conservando una copia el trabajador, otra el patrón y otra el inspector de trabajo); el texto debe contener el nombre, la nacionalidad, la edad, el sexo, el estado civil y el domicilio, tanto del trabajador como del patrón, la especificación del local donde se efectuará el trabajo, la naturaleza, la calidad y la cantidad de trabajo a realizar y el monto del salario, así como la fecha y el lugar de pago (Peña, 1994:210). Desafortunadamente los empresarios no cumplen con estos requisitos, y las trabajadoras posiblemente ignoran este marco legal e inclusive aún si lo conocieran éste no se aplicaría adecuadamente.

El trabajo a domicilio²⁶ en la confección de ropa hace invisible el trabajo de las mujeres por medio del subcontrato, el cual es clandestino, y le da a este trabajo la peculiaridad de navegar en los canales de la informalidad. Como lo menciona Peña (1994: 200), el trabajo de costura industrial domiciliario es parte integrante de la economía informal porque:

a) es una actividad generadora de ingresos que se encuentra fuera de las relaciones contractuales, pero a través de la subcontratación, forma parte de un proceso industrial organizado de manera capitalista. Ello significa que la subcontratación es un mecanismo organizado de las relaciones capitalistas para enganchar a toda la población que trabaja a domicilio y es una "ayuda" (explotación) a la economía de las familias de cada una de las trabajadoras a domicilio.

b) la realizan los sectores más empobrecidos del área urbana (y no urbana).

c) es de fácil acceso, pues requiere de baja inversión de capital y de bajos niveles de habilidad.

d) es una actividad clandestina e ilegal que reduce considerablemente las inversiones de los industriales en capital variable.

La industria de la confección es un ejemplo vivo de los procesos de reestructuración económica, pues gracias a la práctica de la maquila, los grandes productores de ropa aseguran, en primer lugar, elevadas ganancias y, en segundo, su permanencia en el proceso productivo.

Inicio de la cadena productiva de la industria textil.- La industria de la confección se encuentra estrechamente relacionada con la industria textil; también ésta última se encarga de procesar diferentes tipos de fibras²⁷ para obtener la tela que se destinará a tres fines:

a) a la industria de la confección de ropa

b) a la industria textil de uso doméstico

²⁶ Ver más detalladamente la dinámica del trabajo a domicilio en Falla (1988); Alonso (1991); Lara (1993); Peña (1994); Benería (1994); Kathleen (1994); Roldán (1994); Bustos (1994); Vinay (1995); Oberhauser (1995); Sabaté (1995) y Carrasco (1995).

²⁷ La industria textil utiliza las fibras naturales y químicas, éstas últimas se dividen en artificiales y sintéticas. Las fibras se dividen en:

- Naturales (algodón, lana, lino, seda, henequén y asbesto, entre otras)
- Artificiales (rayón y acetato)
- Sintéticas (nylon, acrílico y poliéster)

Las fibras que tienen una gran demanda dentro de la industria textil son las sintéticas, las cuales han desplazado por mucho a las artificiales y no se diga las fibras naturales. Este tipo de producción, sin lugar a dudas, delinea la oferta que satisfará las necesidades de la industria del vestido.

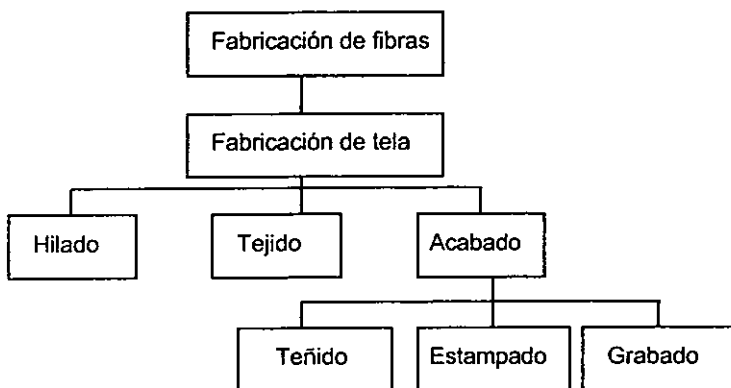
c) a la fabricación de los tapices y recubrimientos usados en la industria automotriz y mueblera.

Las industrias textil y la del vestido son dos ramas manufactureras que se encuentran estrechamente ligadas, puesto que los bienes que genera la primera se dirigen en buena parte a la industria de la confección; así pues, alrededor del 50% de la producción textil se destina precisamente a la industria de la confección. En la rama de prendas de vestir existen diferencias muy marcadas en cuanto a su desarrollo, porque un aspecto importante que la va a caracterizar, es que sus procesos productivos se encuentran muy fragmentados y emplean la subcontratación de manera intensiva.

Para entender con mayor nitidez este proceso, será necesario abocarse al inicio de la cadena productiva de la industria textil que parte de la fabricación de fibra, de la que se obtendrán una gran variedad de telas. Para el acabado de éstas es necesario que la fibra pase por varios procesos y la calidad de cada uno de ellos se reflejará en la calidad de la tela. Es importante aclarar que en la confección de ropa se presenta el mayor valor agregado de la industria textil, pero en muchos casos, es el eslabón más débil de toda la cadena productiva (ver Diagrama I.3).

Diagrama I.3

Cadena productiva de la industria textil



Consideraciones preliminares

El devenir histórico de la industrialización ha contribuido a cambiar las relaciones de producción que se establecen entre los diferentes actores que participan en cada estadio del proceso industrial. Estas relaciones industriales han modificado enormemente el tamaño de las unidades fabriles, al pasar de pequeños talleres a grandes industrias.

Sin embargo, hoy día existe la tendencia hacia la reducción del tamaño medio de los establecimientos industriales, pero con grandes diferencias respecto a las etapas anteriores. En esta última etapa, conocida como de producción flexible, la empresa reduce considerablemente su tamaño y, con ello el número de trabajadores; además de la disminución que se presenta en el volumen de los bienes producidos, ya que lo más importante no es producir en grandes cantidades sino que se satisfagan las necesidades del mercado en el preciso momento. Esto fue posible porque los medios de comunicación y transporte experimentaron cruentas transformaciones que hicieron posible la entrega oportuna de los productos en el mismo instante de su demanda.

La causa principal en la reducción de los establecimientos industriales fue la innovación tecnológica que estuvo acompañada de un cambio en la organización y la toma de decisiones de las empresas.

El cambio en el tamaño de los establecimientos se refleja también en la división técnica del trabajo, pues se presentó una mayor diversificación en las tareas que se desarrollaban en la misma fábrica, así como en la fragmentación de las actividades intelectuales, de organización y decisión. Esta división técnica del trabajo desembocó, posteriormente, en la división internacional del trabajo.

No se puede desligar la relación que existe entre el desarrollo urbano y el industrial, ya que gracias a ambos procesos evolucionaron las grandes áreas urbanas antiguas, lo que desembocó en una saturación del espacio urbano. La lógica del espacio urbano-industrial se vio modificada rápidamente por las relaciones que se establecieron entre las actividades secundarias y terciarias, puesto que ahora son más importantes el comercio y los servicios que las industrias manufactureras. Estas transformaciones del espacio se enmarcan en los procesos de reestructuración económica que afectan, en primer lugar a las ciudades y, posteriormente a las áreas periféricas o rurales.

La reestructuración económica ha contribuido al surgimiento de las pequeñas y medianas empresas, porque representa un punto clave en el crecimiento económico en virtud de las ventajas comparativas que aquéllas tienen en relación a las grandes empresas. Las pequeñas y medianas industrias ofrecen una buena red de comunicaciones intrafirma que son eficientes y rápidas, los niveles burocráticos son menores y lo más importante es que se adaptan fácilmente a los cambios en el mercado, por la innovación tecnológica o simplemente por la ventaja que ofrece o proporciona su tamaño, lo que les permite poseer bajos niveles de inversión de capital.

En estos procesos de reestructuración económica es innegable el papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, las microindustrias también deberían tener un papel relevante en estos procesos, ya que de una manera u otra, constituirían factores de reactivación de la economía doméstica o local, porque generarían una parte de los empleos de la industria manufacturera. Por consiguiente, para poder establecerse en el proceso productivo de una manera efectiva las microempresas necesitan el apoyo de instancias públicas o privadas, puesto que gran parte de los obstáculos que presentan se deriva del desconocimiento de los mercados, de la tecnología y de la capacitación, entre otras.

En los procesos de reestructuración económica es importante hablar de naciones, pero es mayor la relevancia que tienen las corporaciones. Debido a la competencia que han establecido en los mercados se hacen cada vez más necesarias dos estrategias: una es la existencia de ensambladoras en los países capitalistas en desarrollo, y, la otra es el uso intenso de los procesos de subcontratación, vinculados al empleo intensivo de mano de obra en ramas como la electrónica, la eléctrica, la confección y el calzado, entre otras. Este tipo de estrategias implica la reducción de los costos de producción de las grandes empresas y una acumulación de ganancias sin los riesgos de la producción.

En donde se presenta una mayor fragmentación del proceso de la confección de ropa es en el ensamblado de piezas; y la mano de obra femenina es un punto clave, ya que es fuertemente demandada en los procesos flexibles del trabajo por las habilidades que demuestra para el armado o ensamblado de partes. El trabajo a domicilio se relaciona con los sectores de la población que no tienen una oportunidad de inserción en el sistema de producción que impera en la economía nacional, pues sus posibilidades de acceso al trabajo formal son limitadas o inexistentes.

El fenómeno de la subcontratación es un mecanismo demandado en la industria de la confección de ropa, ya que ésta representa una gran fragmentación del proceso. Esta fragmentación se lleva a cabo en diferentes lugares, pero es más evidente la relación que se establece con el trabajo a domicilio, porque ofrece una fuente inagotable de mano de obra femenina cautiva, es decir, la mano de obra femenina se convierte en una mercancía que ofrece una plusvalía a los empresarios y asegura la reproducción de la mano de obra.

Los procesos de subcontratación o maquila la practican todas las empresas, pero es más evidente entre éstas y las de menores dimensiones, es decir, una gran empresa puede tener relaciones de subcontratación con una micro o pequeña empresa o inclusive con una mediana. Este tipo de encadenamiento productivo pasivo representa para las empresas de mayores dimensiones disminuir los costos de producción al máximo, ya que no tienen que cumplir con las obligaciones laborales que otorga el tener mano de obra barata a sus servicios.

CAPITULO II. Panorama general de la industria manufacturera en México, 1982-1997.

Introducción

El objetivo de este capítulo consiste en analizar el comportamiento de la industria manufacturera en México de 1982 a 1997. Este trabajo se divide en cuatro partes, la primera de ellas se refiere al modelo de sustitución de importaciones que dominó el desarrollo industrial de México durante más de cuarenta años; en el segundo apartado se enmarcan los aspectos macroeconómicos que dieron paso a que se estableciera el modelo neoliberal en nuestro país, y se explican brevemente algunas implicaciones que tuvo dicha política en la industria manufacturera y en la población; en el tercer apartado se analizan las características particulares de la industria manufacturera por tamaño y rama de actividad de nuestro país de 1982 a 1997, para posteriormente analizar la distribución regional de las micro, pequeñas, medianas y grandes industrias manufactureras.

I. El modelo de sustitución de importaciones en México.

El modelo de sustitución de importaciones que enmarcó la industrialización en México a partir de la década de los cuarenta, permitió, por un lado, proteger el mercado interno por medio de un crecimiento económico hacia adentro, que impidió la existencia de una competencia externa y, por tanto, la entrada de productos extranjeros, básicamente de los Estados Unidos. Por otro lado, la política económica impulsó al sector industrial por medio de exenciones fiscales, bajos impuestos y ciertas facilidades que ayudaron al fortalecimiento de algunas ramas industriales que contribuyeron al desarrollo de la industria moderna en nuestro país. El modelo sustitutivo de importaciones se enfocó hacia un vigoroso proteccionismo estatal que permitió el establecimiento de barreras arancelarias que coadyuvaron a evitar una competencia con otras naciones de mayor crecimiento económico.

Las ramas que tuvieron un fuerte apoyo gubernamental fueron la siderúrgica, celulosa, papel, y fertilizantes. Sin embargo, el impulso gubernamental no fue lo suficientemente fuerte para facilitar un franco y creciente desarrollo de la industria nacional, puesto que contaba con problemas estructurales que le impedían crecer y desarrollarse adecuadamente, es decir, el mercado nacional era muy reducido; se

presentaba problemas de eficiencia en los procesos de manufactura por no contar con la maquinaria adecuada para procesar la producción y no existían los canales para distribuirla; los servicios públicos (agua, luz, alcantarillado y pavimentado) no llegaban a la mayoría de la población; se mostraban problemas técnicos en la organización de las ventas; disparidad entre salarios y productividad individual; escasez de técnicos; ausencia de planes económicos; falta de financiamiento y de un mercado apreciable de consumo, así como la insuficiencia de medios de transporte y vías de comunicación adecuados y suficientes o eficientes.

En México, las ramas industriales que tuvieron un rápido desarrollo fueron: textiles, emparadoras de alimentos, siderurgia, cemento, celulosa, papel, metal-mecánica y productos químicos. Particularmente, la industria textil fue una rama que se vio favorecida con el inicio del proceso de industrialización en México, porque después de la 2ª Guerra Mundial, Estados Unidos demandaba gran cantidad de productos textiles y nuestro país fue uno de los que abastecía el mercado norteamericano.

En la década de los cincuenta, ya existía la preocupación por presentar un mayor desarrollo industrial en cuanto a la organización, en la tecnología, en los métodos de financiamiento y en los sistemas de distribución. Estos factores contribuyeron para que se presentara una profunda transformación en el aparato industrial, y particularmente en ciertas ramas que se desarrollaron: la producción de forrajes y concentrados, la elaboración de fibras de rayón y de nylon, así como la de tejidos de rayón; en la industria química la gama de productos elaborados fue muy amplia, como los gases industriales, fertilizantes, insecticidas, detergentes, sustancias químico-farmacéuticas, plásticos y resinas sintéticas; en la industria metal-mecánica destacan los refinadores, productos de cobre y de aluminio, tubos sin costura, productos de forja, televisores en blanco y negro, maquinaria agrícola ligera, maquinaria textil, carros de ferrocarriles, etc. (Martínez, 1985:82-83).

Para seguir fomentando la industrialización en México fue necesario que el Estado apoyara con créditos a los empresarios, formó centros donde se desarrollara la ciencia y la tecnología. Se crearon instituciones, entre la que destacó el Consejo Nacional para la Ciencia y Tecnología (CONACyT). El propósito de esta institución fue otorgar asistencia técnica y adecuación de tecnología. Las nuevas condiciones que se crearon para el fomento de la planta fabril condujeron a la concentración de la industria en las principales ciudades del país. Es decir, en la década de los cincuenta se presentaban

aglomeraciones industriales en el Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara. Además, de la concentración industrial, también se produjo una carencia en la coordinación y planeación de la actividad industrial, una falta de formación y adiestramiento a nivel nacional, así como costos elevados de la tecnología importada del exterior (Martínez, 1985:84).

En la década de los sesenta el desarrollo industrial se basó en la producción de bienes intermedios, de capital y de consumo²⁸, indispensables para continuar con el desarrollo industrial de nuestro país. A pesar de los esfuerzos que realizó el Estado para seguir manteniendo el desarrollo de la industria, los productos eléctricos, no eléctricos y los derivados de la industria automotriz auxiliar se vieron apenas favorecidos por el proceso de industrialización; la producción de bienes intermedios se incrementó únicamente de 29.0% a 29.3%; los durables fueron los únicos que experimentaron apreciables aumentos de 4.5% a 10.0% y, los bienes de capital aumentaron su producción de 6.0% en 1960, a 6.3% en 1970 (Martínez, 1985:88). Para el decenio de los sesenta ya se observaban problemas en la industria manufacturera, porque la producción de los bienes durables fueron los que aumentaron realmente; esto contribuyó para que, en este periodo, se vislumbraran los inicios del agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones, el cual años más tarde se agudizó enormemente.

Durante la década de los setenta, la economía nacional atravesaba por un clima de inestabilidad monetaria, lo que ocasionó el aumento en el precio de ciertos productos básicos, principalmente el azúcar. Este aumento provocó, a su vez, el incremento de otros productos básicos, como la tortilla y la leche, que desembocaron en una espiral inflacionaria.

²⁸ Los bienes de consumo se dividen en bienes duraderos y no duraderos. Ejemplo de los primeros son: los editoriales, mobiliarios, aparatos eléctricos, electrónicos, juguetes, relojes, joyas, baterías de cocina y cristalería, entre otras. Los bienes no durables son: alimentos, bebidas, vestido, textiles y calzado. En cuanto a los bienes no durables que al estar dirigidos al consumo final y no requerir de grandes inversiones de capital, como el caso de los bienes durables, fue relativamente fácil la instalación de un buen número de pequeñas y medianas industrias que abastecieran los mercados locales. Los bienes intermedios se caracterizan por un consumo elevado de materias primas, sus instalaciones son generalmente grandes y utilizan una gran cantidad de mano de obra; además, este tipo de bienes no se encuentra destinado al consumo final. Ejemplo de ellos son los derivados de la siderúrgica, la petroquímica, los productos de hule, la celulosa, el papel y el cemento. Los bienes de capital se caracterizan por tener niveles de complejidad tecnológica elevados, altas tasas de financiamiento, baja calidad y costos elevados de insumos básicos, y escasez relativa de personal capacitado.

El deslizamiento de la moneda condujo a la industria manufacturera a experimentar un crecimiento económico menor con respecto al decenio anterior, puesto que tanto los bienes de consumo y los intermedios experimentaron un ligero crecimiento. Según Martínez (1985: 111), los bienes de capital, durante los primeros cinco años de la década de los setenta, mostraron aumentos en las ramas de material y equipos de transporte con una tasa promedio anual de 18.3%, la de productos metálicos con 14.2%, la de maquinaria eléctrica con 11.8% y la de maquinaria no eléctrica con 10.5%. Para reactivar la industria, el gobierno derivó recursos económicos importantes hacia el complejo siderúrgico Lázaro Cárdenas-Las Truchas, y para la ampliación de Altos Hornos de México en Monclova, Coahuila; por su parte, la iniciativa privada invirtió en la empresa Consorcio Minero Benito Juárez Peña Colorada, en Colima.

A pesar de los ligeros aumentos que tuvo la industria nacional en la década de los setenta, el Estado tomó medidas para continuar con el apoyo en el crecimiento de la industria, debido a que durante la segunda mitad de la década de los sesenta aparecieron signos de la crisis estructural provocada por el agotamiento del propio modelo sustitutivo de importaciones adoptado por el gobierno mexicano. Una de las estrategias de desarrollo económico que adoptó el Estado para mantener el aparato productivo fue la canalización de los excedentes financieros generados por la exportación de los hidrocarburos a favor del fortalecimiento de la industria nacional. Sin embargo, estos buenos deseos se derrumbaron rápidamente por los desajustes económicos que se presentaron en 1982 por la caída en los precios internacionales del petróleo y por la presencia de constantes devaluaciones de la moneda y la inflación, así como por el déficit público y fiscal.

Estos desequilibrios macroeconómicos provocaron un reajuste en la política industrial, porque durante cuarenta años el modelo sustitutivo de importaciones no creó una planta industrial competitiva y eficiente que sirviera para mantener el desarrollo de nuestro país. Estas graves deficiencias industriales impulsaron al gobierno a optar por un modelo económico ahora dirigido hacia el exterior.

La producción en pequeña escala en el modelo de sustitución de importaciones en México.- En las décadas de los cuarenta y cincuenta, gran parte de las empresas eran pequeños talleres manufactureros, medianas empresas y pequeños talleres de tipo artesanal, que se enfocaban a la producción de vidrio, hierro, acero y cemento (Suárez, 1994: 46). Este tipo de pequeña empresa se transformó cuando se produjo la

industrialización del país y, como resultado de ello y de la gran migración de población que se presentó del campo a la ciudad, estas empresas tuvieron una rápida disminución en las ciudades y únicamente se desarrollaron con mayor frecuencia en el medio rural.

En la década de los sesenta, se presentó un proceso de diversificación y modernización de la industria como resultado del flujo de capital extranjero que llegó para invertir, así como por la fuerte migración que se presentó del campo a la ciudad.

El flujo de capital así como el movimiento de la población condujeron a la ampliación del mercado interno de las ciudades, lo que ocasionó, la creación de grandes empresas y la disminución considerable de los pequeños establecimientos industriales. En 1965, las empresas de menor tamaño absorbían el 60% del personal ocupado en la industria manufacturera, en 1985, ese porcentaje se había reducido al 51% y su participación en la producción se redujo del 49 al 40%; esto significó que a fines de los ochenta la gran empresa dominaba la producción y el empleo industrial (Suárez, 1994: 79).

Según datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la microindustria fue el único tamaño de industria dentro de la escala productiva que mostró una disminución en el número de establecimientos y el personal ocupado a lo largo de diecisiete años (ver cuadro II.1), lo cual coincide precisamente con el fomento a la creación de grandes unidades fabriles en nuestro país.

Cuadro II.1.

México: porcentaje del número de establecimientos y personal ocupado de la industria manufacturera, 1965-1982.

Año	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		%
	Establecimientos	Personal ocupado	Establecimientos	Personal ocupado	Establecimientos	Personal ocupado	Establecimientos	Personal ocupado	
1965	92.2	24.0	6.2	23.9	1.1	16.7	0.5	35.5	100
1970	90.1	19.4	7.6	23.5	1.4	17.8	0.9	39.3	100
1975	89.9	17.1	7.7	21.2	1.5	17.0	1.0	44.8	100
1982	77.7	11.6	17.5	24.1	2.9	16.2	2.0	48.1	100

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1989.

Las nuevas industrias creadas se enfocaron a la producción de bienes de consumo duradero o de medios de producción y, por supuesto, a la producción de bienes estandarizados y en grandes volúmenes que satisficieran el nuevo mercado que surgía como resultado del crecimiento de la población y de la modernización de la sociedad mexicana. Paralelamente a la creación de las grandes industrias se construyó una clase empresarial que empezó a controlar en forma simultánea numerosos sectores de la

economía nacional, en tanto el empresario individual, que no formaba parte de esa clase empresarial, fue una personalidad que se dejó en el olvido.

Según Sanford Mosk, en un periodo anterior a la 2ª Guerra Mundial, en México existían tres tipos de empresas: a) las empresas antiguas y relativamente grandes, que se habían originado en el Porfiriato y pertenecían a empresarios nacionales que dominaban en forma tradicional ciertos segmentos de la industria; b) algunas grandes empresas industriales relacionadas con compañías o capital extranjero, que en su mayoría era norteamericano, y c) antiguas empresas manuales de muy pequeña escala que abastecían los mercados locales o regionales. La mayor parte de estos modestos establecimientos se especializaba en la molienda de maíz y producción de tortillas (Suárez, 1994: 50). En el último tipo de la clasificación de Stanford es donde se ubicaría a las microindustrias, puesto que éstas requieren de un mínimo de personal ocupado y no se necesitan de la inversión de grandes capitales.

Si antaño la producción en pequeña escala había ocupado un papel protagónico en el despliegue industrial de México, en la década de los sesenta quedó relegada a los sectores más atrasados de la producción, es decir, estas empresas se ubicaban en ramas tradicionales con bajo valor agregado, como son las de producción de muebles; prendas de vestir; la editorial, las de calzado y cuero; madera y corcho; alimentos y productos metálicos. Estas empresas muestran menores requerimientos técnicos que las grandes empresas, por ello, en su mayoría se encargan de satisfacer a sectores de menores ingresos en las áreas urbanas y rurales.

El deterioro de la producción en pequeña escala no solamente se debe a tendencias históricas, sino también a los cambios estructurales que se aceleraron con la crisis económica y la reestructuración industrial de México en la década de los ochenta, puesto que la apertura comercial y la racionalización del gasto público vino a perjudicar en forma evidente a las microindustrias.

Con la liberalización de la economía la producción en pequeñas escala no estaba preparada para enfrentar los retos de la competitividad mundial, puesto que no contaba con las condiciones políticas y económicas que les permitiera sobrevivir en el nuevo proceso productivo nacional que se iba a establecer en nuestro país, sin embargo, las únicas empresas que relativamente estaban preparadas para este hecho histórico fueron las grandes empresas.

Para ayudar a disminuir las desigualdades que había provocado el modelo sustitutivo de importaciones a la industria nacional, en 1987 se establece el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI), cuyos objetivos generales son: 1) crear empleo masivo; 2) incrementar el PIB y; 3) proporcionar un nivel mínimo de bienestar social a la población. Para cumplir estos objetivos fue necesario el establecimiento de prioridades para las actividades industriales a las que se pretendía dar apoyo y se estableció una regionalización que intentaba normar la localización industrial en el país. Esta regionalización difería de la que tenía el Plan Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU), puesto que no existía un acuerdo en el papel que se les asignaba a las ciudades de Guadalajara y Monterrey (Olivera, 1995: 87).

II. La política macroeconómica y el modelo neoliberal en México.

Durante más de cuatro décadas, el modelo económico seguido en nuestro país no contribuyó a la existencia de un aparato productivo sólido que sirviera para enfrentar los nuevos retos del neoliberalismo económico que iba a poner en práctica el gobierno mexicano, puesto que por medio de éste se pretendía alcanzar la meta de lograr una planta fabril productiva, eficiente y competitiva con otras industrias del exterior.

La política neoliberal ha tenido que actuar en cuatro puntos clave para dar entrada al nuevo ordenamiento económico: a) en política de comercio exterior; b) en financiamiento del desarrollo; c) en finanzas públicas; y d) en estabilización económica²⁹.

a) Política de comercio exterior.- La política de comercio exterior fue un rubro descuidado por mucho tiempo en la economía de México, porque los mecanismos seguidos en el modelo de sustitución de importaciones eran, precisamente, controlar sus fronteras y fomentar un proteccionismo a ultranza; dichas medidas proteccionistas contribuyeron a la creación de una planta productiva ineficiente e incapaz de enfrentar la competencia con los productos extranjeros.

La medida adoptada por el Estado en comercio exterior fue la reducción substancial de los aranceles y las barreras no arancelarias que resguardaban la producción nacional; es decir, la reducción de impuestos aduanales a principios de 1984 estaban protegidos al 100% de las fracciones arancelarias que se encontraban

²⁹ Véase Calva, José Luis (1993) El modelo neoliberal mexicano, Ed. Fontamara y Friedrich Ebert Stiftung, México.

amparadas por permisos previos de importación, el arancel máximo era de 100% y la medida arancelaria fueron del 23.3%; ya para 1992, sólo el 10.7% de las fracciones estaban protegidas con permisos previos, el arancel máximo era de 20% y la medida arancelaria de 13.1% (Calva, 1993: 27). Estas disposiciones de política exterior contribuyeron, por un lado, a la estabilización de precios y, por otro, sirvieron como instrumento esencial en la estrategia del cambio estructural de la economía mexicana, puesto que aseguraban el ingreso de productos al país y, lo más importante, el mercado nacional se enfrentaba a una violenta competencia con el mercado mundial altamente competitivo y eficiente.

La apertura económica ha perjudicado a todos los sectores productivos en México, pero la industria manufacturera ha sido una de las más afectadas. Como lo menciona Alvarez (1991: 827), en el periodo gubernamental de Carlos Salinas (1988-1994) desaparecieron 20% de las micro y pequeñas empresas, dato desalentador si consideramos que el grueso de los establecimientos manufactureros se encuentra conformado por estas empresas.

El cambio estructural desafortunadamente se caracteriza por su vulnerabilidad externa, y la pretendida modernización del aparato productivo nacional sólo ha comprendido a unas cuantas ramas de la producción, al tiempo que se ha profundizado la desarticulación y la desigualdad en el desarrollo de la industria y del sector primario (Calva, 1993:27). Las ramas industriales que se han mantenido en el aparato productivo nacional han sido las más competitivas y eficientes como la automotriz, la electrónica y la eléctrica, entre otras, pero las que atienden en su mayoría al mercado nacional no se encuentran totalmente capacitadas para ser eficientes a nivel global, como es el caso de la industria alimenticia, las del vestido, calzado, imprenta y productos de madera, entre otras.

b) Financiamiento del desarrollo. - Para llevar a cabo el desarrollo de la economía nacional fue necesario diseñar estrategias de cambio estructural que permitieran elevar el ahorro interno y fortalecer la competitividad de las exportaciones de nuestro país, puesto que para 1982 había un insuficiente ahorro interno, una falta de competitividad del aparato productivo nacional y un fuerte desequilibrio entre el desarrollo de la agricultura, la industria y el comercio.

Los mecanismos utilizados para llevar a cabo el desarrollo nacional se aplicaron a costa de depender excesivamente de recursos externos, e involucraron también la desincorporación de entidades públicas o estratégicas, la reconversión industrial y la racionalización de la protección comercial.

Para tener una idea de la desincorporación de empresas donde el Estado tuvo alguna participación, hasta noviembre de 1991 tenía registradas 37 empresas en propiedad, de las 589 que originalmente poseía; de ellas 10 se encontraban en venta; 24 ya estaban fusionadas; 11 habían sido transferidas a gobiernos estatales; 179 estaban liquidadas; 287 ya se habían vendido y de 41 se carecía de información (Vidal, 1992: 107). Ejemplos de las empresas desincorporadas son las entidades públicas no estratégicas ni prioritarias como los bancos estatales propiedad de la nación, que fueron vendidos a la iniciativa privada (Ángeles, 1992:164).

Además de la desincorporación de las entidades públicas, el Estado inició la reconversión industrial, que perseguía modernizar el aparato productivo nacional para hacerlo más competitivo a escala mundial. Se buscó incrementar la productividad de las empresas, mejorar los niveles de calidad y ampliar los mercados, de tal manera que trascendieran más allá de las fronteras. Estas medidas adoptadas por el Estado no fueron fortuitas sino que, como lo menciona Pacheco (1987:91), a nivel mundial se estaban generando cambios en todos los sectores económicos, pero en particular en la tecnología, que contribuiría fuertemente a la transformación de los procesos productivos de la industria a escala global, y se reflejaría en ciertos procesos fabriles locales o nacionales, como es el caso de las industrias automotriz y la electrónica.

c) Finanzas públicas.- Uno de los objetivos principales de la política económica en cuanto a finanzas públicas fue precisamente corregir el déficit fiscal, que al igual que otras medidas neoliberales, tuvo enormes costos económicos y sociales, puesto que México alcanzaba un superávit fiscal del orden de 0.5% del PIB para 1992. La disminución del déficit fiscal, que se llevó a cabo gracias a los recursos generados por la privatización de las empresas públicas, no sirvió como instrumento real de fomento a la inversión privada, porque únicamente se privilegió a ciertos grupos oligopólicos que acabaron por concentrar aún más la riqueza.

Además de la reducción en el déficit fiscal, disminuyó el gasto en sectores prioritarios del país. De 1980 a 1992 la inversión pública se redujo considerablemente en salud y empleo, y pasó de 20.9 millones de pesos constantes de 1980, a 12.4 millones; en educación se redujo de 13.1 millones a 12.3 millones; en desarrollo urbano, de 85.6 millones a 42.3 millones; en desarrollo rural, de 57.5 a 16.8 millones, y en pesca de 4.9 a 0.5³⁰. Como lo señalan las cifras, la reducción del gasto público contribuyó a la disminución del déficit fiscal, pero a costa del deterioro de la mayor parte de la población, puesto que los ajustes en la inversión pública se efectuaron en renglones prioritarios donde se necesita un constante flujo de capital.

Según Calva (1993: 39), las medidas adoptadas por el gobierno para mantener la estabilidad económica en México fueron las siguientes: 1) la reducción general del gasto público, que afectó principalmente a dos áreas estratégicas, energéticos e infraestructura, y a los programas de fomento a las actividades agropecuarias, pesquera, industrial y comercial; 2) la privatización de empresas paraestatales, incluso aquéllas financieramente sanas, a través de la aplicación de los recursos obtenidos básicamente de amortizaciones de deuda pública interna; 3) la adopción de una política de inflación y casi fijación del tipo de cambio, es decir, de 1988 a 1993 la moneda pasó de un tipo de cambio nominal de 2,322.10 a 3,3158.53; estas medidas lo único que hicieron fue sobrevaluar la moneda, lo que desembocó en un deslizamiento mayor para años posteriores, puesto que en 1996, la devaluación promedio fue de 63.1% y la inflación de 52% (Méndez, 1996: 46); 4) la presencia de eventos ajenos a la política interna coadyuvaron a la disminución vertical de las tasas de interés internacionales; 5) el abatimiento de las tasas nominales de interés internas como resultado del descenso de la inflación; 6) el aumento de la tributación y los ingresos no tributarios del sector federal. Para reducir la inflación de 159.2% a 8% de 1987 a 1992, fue necesaria una creciente afluencia de ahorro externo que sirvió para equilibrar la balanza de pagos y sostener el tipo de cambio.

d) Estabilidad económica.- Para mantener la "estabilidad económica nacional" fue necesario depender de recursos externos, lo que provocó, sin lugar a dudas, que la economía nacional tuviera una gran vulnerabilidad ante los vaivenes de la economía mundial. La estabilidad económica fue dirigida hacia la reducción y eliminación del déficit fiscal, la contracción de la demanda interna, así como a la disminución en la balanza de

³⁰ Véase más detalladamente la distribución de la inversión pública en el cuadro 10 de Calva, José

pagos por medio del mantenimiento de un superávit comercial y de cuenta corriente. La relativa estabilidad económica conseguida, contribuyó a que la economía nacional fuera una de las más vulnerables a los cambios que se presentaban a nivel mundial.

El déficit comercial en 1992 fue de 20,676 millones de dólares (mdd) y el desequilibrio de la cuenta corriente alcanzó 22,809 mdd. Las exportaciones totales de mercancías crecieron 34% entre 1987 y 1992 y, las importaciones, tuvieron un espectacular crecimiento que fue del orden de 262% en el mismo periodo (Calva, 1993: 22). Estos datos indican que, indudablemente, se compran más productos del exterior de lo que el mismo país vende al mundo. Este comportamiento de la balanza comercial se reflejó, para 1992, en el déficit comercial, ya que éste era de 20,676 mdd; y si en 1987 se tenía un superávit comercial de 7,190 mdd, en cinco años éste se transformó en un gran déficit que afectó a todos los sectores económicos del país.

La aparente estabilidad económica coadyuvó a que en el interior del país se presentaran fuertes desequilibrios económicos y sociales. Como lo menciona Calva (1993: 47), la política contraccionista provocó el crecimiento vertical del desempleo y el empleo precario, la desatención de la infraestructura, la educación y la salud pública, así como la degradación de los salarios y los niveles de vida de las mayorías nacionales. Las políticas antinflacionarias de tipo de cambio fijo de la moneda y la apertura comercial, han impactado adversamente a la planta productiva nacional, ahondando los rezagos productivos y la desarticulación interna del aparato industrial. El déficit comercial creciente se ha compensado mediante el aumento desmedido de los pasivos de México con el exterior, y han rematado en una elevación desmedida de las tasas internas de interés para atraer y retener el ahorro externo.

El cambio de dirección de la política económica del país, que pasó de un modelo de sustitución de importaciones a uno dirigido a las exportaciones, ha contribuido a la agudización de los rezagos económicos y sociales que se generaron en el pasado, y que actualmente se encuentran en su máxima expresión en el territorio nacional.

La liberalización de la economía nacional ha provocado el establecimiento de una apertura indiscriminada del mercado interno, así como la reorientación de la producción nacional hacia el exterior y, desafortunadamente, ha generado una fuerte dependencia de los recursos externos.

Luis (1993) El modelo neoliberal mexicano, p. 38.

Algunas implicaciones del modelo neoliberal en la industria manufacturera y en la población.- Dentro de un clima de recesión económica que prevaleció a principios de la década de los ochenta, con el gobierno de Miguel de la Madrid, se estableció la política neoliberal. Esta política privilegió el pago de la deuda externa, impuso la privatización de la actividad económica estatal, y la apertura del mercado interno, así como también la reorientación de la producción nacional hacia el exterior, lo que ocasionó una feroz caída del poder adquisitivo del salario, el aumento del desempleo, el deterioro de la calidad de vida de la mayoría de la población, el aumento de la pobreza y la desigualdad social. Como lo menciona Ángeles (1992:162), se inició un proceso inédito de recomposición del capital en México, a costa del empobrecimiento de la mayor parte de la población, en especial de sus capas medias, de una drástica desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza, así como de una polarización social sin precedente.

Los costos sociales del modelo neoliberal no tuvieron precedente, porque el salario mínimo de 1990, a precios de 1980, era apenas equivalente al 60% del recibido en 1981 (Morales: 1992:56-57), es decir, en la década de los noventa teníamos un decenio perdido en cuanto a salarios.

En los ochenta se presentó un crecimiento de la población en pobreza extrema³¹, al pasar de 11.0 millones de personas en 1984 a 14.9 millones para 1989, lo que significó un incremento anual de este grupo de población del 6.3%; la población en hogares intermedios aumentó en número absolutos entre 1984 y 1992, al pasar de 19.4 millones de personas a 23.6 millones; la población en hogares con nivel de bienestar superior al intermedio pasó de 41.0 millones en 1984 a 47.1 millones en 1992 (INEGI, ONU-CEPAL: 1993: 68). Estos datos atestiguan el deterioro del nivel adquisitivo de la gran mayoría de la población nacional, puesto que, para finales de la década de los ochenta, alrededor del 18% de los habitantes se encontraban en pobreza extrema³².

³¹ **Hogares en pobreza extrema:** cuando el ingreso total del hogar es menor al valor de la canasta alimentaria; es decir, los ingresos totales del hogar no son suficientes para atender las necesidades alimentarias del grupo familiar. **Hogares intermedios:** cuando el ingreso del hogar es superior al valor de la canasta alimentaria, pero inferior a dos veces dicha cantidad. **Hogares con nivel de bienestar superior al intermedio:** cuando el ingreso del hogar es mayor a dos veces el valor de la canasta alimentaria (INEGI, ONU-CEPAL, 1993: 67).

³² Véase Laos Hernández, Enrique (1992) Crecimiento económico y pobreza en México, UNAM.

Para 1990, la devaluación fue de 14.6% en promedio, y para 1995 fue de 34.4%. Sin embargo, la inflación de febrero de 1995 a 1996 no tuvo precedentes, ya que fue de 52%; la devaluación llegó a 114.0% y el PIB alcanzó -7.0% (Méndez, 1996:46). Estas cifras se tradujeron para la población en una fuerte disminución del empleo y el salario, y en el aumento de la pobreza y la inseguridad social, entre otros. La pérdida en el número de empleos se agravó, todavía más, por el adelgazamiento del sector público y privado, la cartera vencida de los bancos, la incapacidad de la industria para absorber a la mano de obra que emigra del campo a la ciudad y a la que se encuentra en los mismos centros urbanos.

El modelo neoliberal contribuyó al desplome vertical del nivel general de empleos, porque entre 1982 a 1992 la economía nacional únicamente generó 2.0 millones de empleos remunerados (Caiva: 1993: 54), situación grave si consideramos que, en promedio, el gobierno federal tenía que crear alrededor de un millón de empleos al año. Este déficit ha ocasionado que gran parte de la población que solicita empleo se vea en la necesidad de emprender un negocio propio o pasar a engrosar las filas del desempleo abierto.

De 1981 a 1993, la industria manufacturera tuvo una tasa de crecimiento anual de apenas 1.5%, y prevaleció una gran heterogeneidad en sus diferentes divisiones. Las ramas de textiles, prendas de vestir y cuero, así como la de la madera y de productos de madera registraron tasas negativas (-2.1% y -1.4% respectivamente). La división de productos de papel, imprentas y editoriales, la industria metálica básica y de otras manufacturas tuvieron una tasa media anual positiva, aunque inferior a la media, que fue de 1.5%. La división de productos alimenticios, bebidas y tabaco, la de sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico, así como la de productos metálicos, maquinaria y equipo, crecieron por encima del promedio nacional (Rueda, 1995: 151). Entre 1980 y 1993 se crearon alrededor de un millón de empleos en el sector manufacturero, de los cuales el 50% se generó en las divisiones de alimentos, bebidas y tabaco, y en la de productos metálicos, maquinaria y equipo. La industria química aportó el 9% y la textil el 16%. Por el contrario, la industria metálica básica perdió 40,000 puestos de trabajo (Aguayo, 1996: 17). El empleo manufacturero creció a una tasa media anual de 3.1% entre 1980 y 1993.

El modelo neoliberal, con las medidas adoptadas de liberalización de la economía, sumadas a la privatización de las empresas, y la desregulación y desaparición progresiva de la política subsidiaria en la actividad económica, ha provocado una gran desigualdad en el aparato industrial del país. Con la crisis económica, a partir de 1988, la industria manufacturera mostró una reducción en el empleo promedio de las unidades manufactureras, de 19 a 12 personas por unidad. Este comportamiento se explica porque alrededor del 80% de los empleos se crearon en los sectores de alimentos, textil, madera y productos metálicos, que son precisamente ramas en las que se requiere de grandes montos de capital para iniciar su actividad dentro del aparato productivo nacional. Las constantes crisis económicas han afectado diferencialmente a la industria manufacturera, tanto en su tamaño como en la diversidad de sus ramas de actividad (ver más detalladamente el siguiente apartado).

La política neoliberal contribuyó a agudizar la desarticulación interna y la desigualdad en el desarrollo de las diferentes ramas manufactureras, puesto que los sectores más favorecidos fueron los dirigidos a las exportaciones, como el automotriz, el de aparatos eléctricos y el electrónico, entre otros. Sin embargo, la industria que se encargaba de producir bienes para el mercado interno sufrió realmente los costos de la apertura de las fronteras, porque no se encontraba en posibilidades de lograr la acumulación de capital, la tecnificación y la expansión, que le permitiría ser eficiente y competitiva. Las ramas que sufrieron estas consecuencias fueron las de productos metálicos, maquinaria y equipo, química, alimentos, textil, del vestido y calzado, entre otras.

El panorama durante la década de los ochenta fue desalentador para la economía nacional y, por supuesto, para la industria manufacturera, pues como lo afirma Alvarez (1991:827), en la década de los ochenta, la PEA aumentó en un 37.6%; las cifras del sector informal son alarmantes porque éste se multiplicó 129 veces más, es decir pasó de 38,000 a 4'920,000 personas, y el sector formal solamente aumentó en un 4.1%.

El inicio de la apertura comercial durante el sexenio de Miguel de la Madrid, y su consolidación durante el periodo de Carlos Salinas de Gortari, ha traído como consecuencia la desaparición, en los últimos años, del 20% de las micro y pequeñas industrias. En 1993, el sector industrial creció solamente 1.8%, y en el primer trimestre de 1994 decreció 3.8%. Se reconoce que el desempleo abierto y el subempleo van en

aumento a partir de entonces y afectaría al 23% de la población económicamente activa que subsiste con el salario mínimo (Pradilla, 1994:56).

Los cambios generados por la crisis económica provocaron que el país buscara otras alternativas de crecimiento económico, como la participación de agentes externos. Ello ha contribuido a que la política económica perdiera cada vez más su carácter netamente nacional o autónomo y entrara en una fase de internacionalización (Wong y Salido, 1991:15). Los agentes externos, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, de una u otra forma, contribuyeron a acelerar el proceso de liberalización e internacionalización de la economía nacional. En 1986, cuando México ingresa al GATT, los acreedores internacionales vieron esto como una consolidación de la liberalización del comercio de México hacia el exterior, la cual se fortaleció con la firma del Tratado de Libre Comercio en 1993, y su puesta en práctica los primeros días de enero de 1994.

La producción en pequeña escala en el neoliberalismo económico de México

En los inicios del modelo neoliberal, la política industrial favoreció enormemente a las grandes empresas y las micro, pequeñas y medianas industrias se mantuvieron marginadas de los apoyos gubernamentales para su desarrollo y crecimiento dentro del aparato productivo nacional. Las grandes industrias estuvieron impulsadas y reforzadas por las medidas que el Estado estableció en los ámbitos financiero, de comercio exterior, laboral y fiscal principalmente. Ejemplo de estas medidas fueron las devaluaciones de la moneda, la eliminación de subsidios en las tasas de interés de la banca de desarrollo para promover las exportaciones, el abaratamiento de la mano de obra, la disponibilidad de créditos e inversiones, además del clima que se estaba viviendo internacionalmente por la expansión moderada de la economía mundial de 1983-1989. Este contexto macroeconómico impulsó a las empresas grandes que se encontraban en posibilidades de exportar, y excluyó evidentemente a las micro y pequeñas empresas.

Según Anderson, la dinámica de la microindustria en México³³ estuvo dividida por etapas. La primera de ellas se desarrolló en las primeras fases de industrialización que experimentó nuestro país, puesto que las unidades industriales era de muy reducido

³³ En los inicios de la industrialización en nuestro país no existía como personalidad empresarial la microindustria, pero sí se conocían los pequeños talleres familiares o artesanales que vendrían a ser el equivalente de estos minúsculos establecimientos.

tamaño, pero se encargaban de tener una alta proporción de la producción y del empleo; la segunda etapa, fue cuando avanzó el proceso de industrialización y, con él, el crecimiento de los mercados y las economías de escala; a ello se sumó la presencia de una mayor eficiencia tecnológica y administrativa. Estos beneficios fueron aprovechados principalmente por las medianas y grandes empresas (Alvarez, 1991: 829), y quedaron al margen las microempresas. La disminución cuantitativa de estas diminutas unidades industriales también se debió a la transformación que sufrieron en su tamaño, puesto que unas pasaron a ser pequeñas o medianas industrias.

La disminución de las unidades microindustriales se debe a la reducida capacidad que tienen para generar empleos en la industria manufacturera; sin embargo, por sus escasos requerimientos de mano de obra y capital invertido, entre otras cosas, es relativamente fácil que se creen otras unidades. Una de las características de las microindustrias es la relativa facilidad que tienen para formarse, así como la relación que existe entre las formas de autoempleo no remunerado o de empleo informal remunerado.

La política industrial en México.- Se ha mencionado de sobra la ausencia de políticas de fomento que sirvan efectivamente al desarrollo y crecimiento integral de la industria que se encuentran en el aparato productivo nacional, para conocer a *grosso modo* los programas de apoyo que han existido, se hará un recuento de ellos.

Como lo menciona Bell y Lande (1982: 4), toda política industrial debe estar encaminada a promover la competitividad individual doméstica o internacional de las firmas. Para poder conseguir dicha competitividad es necesario la existencia de un marco político adecuado que permita el desarrollo de la industria nacional. Esta política debe estar enfocada en el nivel educativo de su población, en el estado real de su economía, en el número de habitantes, en la infraestructura para su producción, en los cambios institucionales y en el sistema financiero (Trudeau, 1991:38).

Según Trejo (1987:17) existieron tres etapas de política de apoyo a la industria en el modelo sustitutivo de importaciones. La primera de ellas, que abarcó de mediados de los cuarenta a fines de los años cincuenta, se enfocó a la sustitución de importaciones de bienes de consumo y se caracterizó por un proteccionismo de la industria. En la segunda etapa, que comprendió hasta finales de los sesenta, se distinguió por una creciente sustitución de bienes de capital e intermedios y se mantuvo el esquema de protección industrial, aunque con un grado de selectividad. En la última etapa se presentó un

excesivo proteccionismo, una disminución en la competitividad y el déficit de la balanza de pagos, y se generalizó el uso de subsidios como instrumento de fomento industrial.

La continuidad de la política industrial se alteró por los problemas económicos, es decir, se presentó una fuerte devaluación y descapitalización en 1976 (Martínez, 1985: 88). Esta fue la principal razón que obstaculizó la relativa política industrial de nuestro país, además de la falta de medidas administrativas e institucionales requeridas. Los pocos logros de esta etapa fueron la promoción de bienes de capital, el impulso a la inversión nacional y la adecuación y desarrollo de tecnología que fueron la base del desarrollo posterior. Se creó el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y el Instituto Mexicano de Investigaciones Siderúrgicas (IMIS). En materia de comercio exterior se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE).

En la década de los ochenta, con una planta industrial poco eficiente y con los cambios en el marco económico mundial, la política industrial adoptó como proyecto económico la reconversión con una clara orientación hacia las exportaciones, la liberación del comercio internacional y la modernización de todos los procesos de producción y ajustes productivos.

Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979 (PNDI).- Los objetivos generales de este plan fueron la creación de empleo masivo; incrementar el PIB y proporcionar un nivel mínimo de bienestar social a la población. Además se pretendía reducir la concentración industrial del Valle de México para 1982.

El Programa Nacional de Fomento y Comercio Exterior, 1984-1988 (PRONAFICE).- Pretendía que la industria nacional se transformara en una potencia, mediante la reestructuración industrial, entendida ésta como una modernización del aparato productivo nacional mediante el uso de tecnología. Estos buenos deseos se vieron rápidamente limitados, porque la distribución regional de la industria no coincidía con las del plan.

Las incongruencias del PRONAFICE se hicieron presentes, puesto que existió una confusión entre la clasificación de las actividades industriales que emitía el programa con las que manejaban los censos económicos y las cuentas nacional, de tal modo, que prácticamente todas las industrias se iban a beneficiar de los apoyos gubernamentales y se podían localizar en cualquier lugar de la geografía nacional. Estas inconsistencias, en

vez de ayudar a ordenar el aparato industrial, fomentaron el desorden de la industria nacional, es decir, lo único que provocaron fue el crecimiento de ciertas ramas industriales y el debilitamiento de un número considerable de otras. Debido al reconocimiento oficial de la importancia de la micro y pequeña empresa por su elevada presencia en todo el país, este programa tendía a favorecer con su esquema de incentivos crediticios, en sus planteamientos, a este estrato de empresas, aunque ello no se manifestó en los hechos de la misma manera.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE) 1990-1994.- Tuvo pocos cambios en comparación al anterior. El programa enfatizó la modernización de la industria y el comercio exterior como eje de la estrategia para obtener el desarrollo nacional. Entre sus objetivos generales se encuentran: a) buscar un desarrollo industrial más equilibrado; b) propone una redefinición de las zonas industriales del país en función de la infraestructura básica de los recursos susceptibles de industrializarse y de las posibilidades regionales de exportación (Aguilar, 1989).

En el PRONAMICE, a diferencia de los demás planes, se resalta la importancia que tienen las micro y pequeñas industrias y el trato especial que se les debe dar, además, se mencionan los obstáculos que presentan para su desarrollo.

Mecanismos gubernamentales para fomentar el desarrollo de la microindustria en nuestro país.- Entre los mecanismos gubernamentales para el fomento a las microindustrias se encuentra el apoyo financiero a la Micro, Pequeña y Mediana industria, que surgió en 1986. Este apoyo se enfocó a la adquisición pública de centros tecnológicos, así como el establecimiento de uniones de crédito y el incremento en la integración de las pequeñas empresas con las grandes compañías (Méndez, 1997: 54).

Posteriormente se creó, en 1988, la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria³⁴ y la personalidad gubernamental que se encargó del cumplimiento de esta ley fue la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la cual asesora: las actividades más convenientes para el desarrollo de las microindustrias, así como de señalar las zonas prioritarias para su instalación, a fin de otorgar mayores estímulos; de fomentar la concentración de microindustrias con el fin de conseguir financiamientos, establecer sistemas de ventas y compras en común de materias primas y productos, así

³⁴ La SECOFI menciona que una microempresa es aquella que tiene hasta 15 trabajadores y 200 millones de pesos en ventas anuales.

como esquemas de subcontratación o maquila; y, finalmente, de elaborar programas de difusión, gestión, formación y capacitación empresarial para conseguir una buena organización empresarial, tener volúmenes adecuados de producción y mercados para la distribución de los bienes de las microindustrias.

Para ayudar al cumplimiento de esta ley fue necesario el desarrollo del Programa para la Atención Integral a la Microindustria (PROMICRO), que tiene como objetivo agilizar los trámites administrativos por medio de la creación de la "Ventanilla Única" para obtener el registro y autorización para el cumplimiento de las obligaciones como una entidad con personalidad jurídica. Este programa incluía apoyo financiero, técnico, de capacitación y ventas.

En 1991 se puso en marcha el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994), cuyos objetivos consistían en el fortalecimiento de estas empresas por medio de los cambios cualitativos en sus formas de compra, producción y comercialización, a fin de que se consolidaran en el mercado interno, incrementaran su presencia en el mercado de exportación y elevaran su calidad y nivel tecnológico. Asimismo, se pretendía desregular, descentralizar y efectuar una simplificación administrativa; promover su establecimientos en todo el territorio y, con ello, alentar el desarrollo regional, impulsar la creación de empleo productivo y permanente, y favorecer la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras (*ibidem*: 54).

En este programa, las micro y pequeñas industrias son parte esencial de la planta productiva y su actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional, principalmente, en ciudades de tamaño medio y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso. Desafortunadamente estas características no han sido suficientes para que estos estratos de la industria tenga los apoyos reales para su desarrollo y fortalecimiento en el aparato productivo nacional.

El 18 de mayo de 1996 aparece el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE), donde aparece ocho líneas generales de su política: estabilidad económica y desarrollo financiero; mejoramiento de la infraestructura física, humana e institucional; fomento de las cadenas productivas; desarrollo tecnológico; desregulación; promoción de las exportaciones; apertura de mercados e impulso de la competencia.

Estas políticas aparecen como resultado, entre otras cosas, de la apertura indiscriminada que se dio del comercio y de la crisis económica por la que atraviesa nuestro país.

Como lo menciona Méndez (1997: 55), este programa destaca la importancia de aumentar la competitividad de las empresas, así como inducir un mayor desarrollo de las micro, pequeñas y medianas industrias mediante las cadenas productivas y mejorar la distribución regional.

III. Características de la industria manufacturera por tamaño y rama de actividad, 1982-1997

Para realizar un análisis más detallado de la evolución de la industria manufacturera por tamaño de los establecimientos se tomaron las estadísticas proporcionadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Estos datos son facilitados, a su vez, por el Instituto Mexicano del Seguro Social, por lo cual únicamente tienen registrados a los trabajadores que están dentro de un marco legal y a aquellos empresarios que han dado de alta su negocio frente a esta institución. Estos datos, al compararlos con los del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), presentan diferencias cuantitativas, pero en ambos casos tienen una cobertura nacional.

Las estadísticas de la industria manufacturera que se examinaron, estaban desagregadas de acuerdo al número de empleos generados por las empresas³⁵ y según rama de actividad³⁶. Se hace el desglose por tamaño de la industria para identificar cómo la crisis económica ha afectado diferencialmente a las empresas.

El periodo de análisis abarcó de 1982 a 1997. Por la cantidad de años que se utilizaron fue necesario dividirlos en tres periodos, en donde cada uno de ellos representaron un momento coyuntural dentro de la política económica de nuestro país. El primero de ellos fue de 1982 a 1986, donde se observó el desenvolvimiento de la

³⁵ Según la SECOFI, existen cuatro tamaños de industrias y toman como base el número de trabajadores de cada empresa: a) Microindustria es aquella que tiene hasta 15 empleados; b) Pequeña industria de, 16 a 100 trabajadores; c) Mediana industria de, 101 a 250 empleados y; d) Gran industria es la que posee más de 250 trabajadores.

³⁶ Las ramas de actividad son: 1) Alimentos; 2) Bebidas; 3) Tabaco; 4) Textil; 5) Prendas de vestir; 6) Calzado y cuero; 7) Productos de madera; 8) Muebles y accesorio de madera; 9) Papel; 10) Editorial e imprenta; 11) Química; 12) Petroquímica; 13) Hule y plástico; 14) Minerales no metálicos; 15) Metálica básica; 16) Productos metálicos; 17) Maquinaria y equipos no eléctricos; 18) Maquinaria y aparatos eléctricos; 19) Equipos de transporte, y 20) Otras manufacturas.

industria manufacturera en la fase inicial de la apertura económica; el segundo, fue de 1990 a 1994, aquí se mostró el comportamiento de la industria cuatro años antes a la firma del Tratado de Libre Comercio de nuestro país con Estados Unidos y Canadá; y el último, de 1994 a 1997³⁷, se exhibió el desarrollo de la planta fabril posterior a la liberación de la economía nacional. En estos periodos se observó claramente cómo la industria manufacturera pasó de una etapa de relativo crecimiento a otra de desplome del aparato productivo nacional en relación al número de establecimientos y del personal ocupado. Se calcularon tasas de crecimiento para mostrar su comportamiento, y así llegar a la evaluación deseada en este trabajo.

Antes de pasar a analizar la evolución de la industria manufacturera a través de sus tasas de crecimiento es importante resaltar el peso absoluto que tiene la microindustria por el número de establecimientos con que cuenta. En 1982, esta industria participó con 60,970 unidades, lo que representó el 77.6% del total de establecimientos de la industria manufacturera; sin embargo, en personal ocupado generó 251,920 empleos, lo que significó el 11.6%. Para 1997 la situación varió, porque contribuyó con 96,334 (79.7%) unidades fabriles y generó alrededor de 385,652 (10.5%) empleos.

Por la cantidad de establecimientos que aportan las microempresas, deberían representar un potencial para la generación de empleos dentro de la industria manufacturera, porque si recibieran apoyos tanto gubernamentales como privados, absorberían una mayor cantidad de trabajadores por unidad instalada (sin exceder los 15 trabajadores), aspecto importante, si se considera el déficit anual de un millón de empleo que existe en nuestro país.

Comportamiento de la industria manufacturera en México de 1982 a 1986.- El periodo de 1982 y 1986 fue relativamente positivo para el crecimiento de la industria manufacturera, se observaron en forma general, valores positivos en casi todas las tasas de crecimiento, tanto en el número de establecimientos como en el personal ocupado. En la primera variable la industria petroquímica mostró los valores más altos en las micro, pequeñas y medianas industrias con el 17.2%, 15.7% y 41.4% respectivamente; y en las grandes industrias fue la rama de muebles y accesorios de madera la más importante con 33.7%. Las tasas que mostraron decrecimientos fueron las de la microindustria del tabaco

³⁷ Los datos que se manejaron fueron proporcionadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, de 1982 a 1997.

con el -5.8% y la pequeña industria con el -6.3%; la mediana industria tuvo en otras manufacturas -8.2% y en la misma rama la gran industria fue de -4.3%.

La dinámica en el personal ocupado fue de la siguiente manera: la micro, mediana y gran industria de la petroquímica exhibieron los valores más altos en sus tasas de crecimiento con 14.5%, 44.9% y 94.4% respectivamente; esto como causa del apoyo gubernamental y privado que recibió la petroquímica. Otra rama que tuvo valores altos en su tasa fue la de equipos de transporte, en su modalidad de pequeña industria, con el 9.4%. Sin embargo, los valores negativos fueron para la microindustria de productos metálicos con -0.1%; para la pequeña industria del tabaco con -11.2%; para la mediana industria en otras manufacturas con -1.9% y para la gran industria de productos metálicos con -4.7% (ver figuras II.1 a II.4).

En 1982 se inició la primera etapa recesiva en la historia contemporánea de nuestro país, y la crisis que se presentó en el proceso de acumulación, así como en la deuda externa y en las finanzas, desembocó en constantes devaluaciones de la moneda, en el déficit público y en la inflación. Aparentemente, todos estos desajustes estructurales no afectaron particularmente a la industria petroquímica, desde el punto de vista del personal ocupado y número de establecimientos, puesto que las tasas de crecimiento fueron positivas en todos los tamaños de la industria manufacturera, situación que se prolongó todavía hasta finales de la década de los ochenta con valores positivos.

No obstante que a principios de la década de los ochenta, cuando se manifestó una de las crisis económicas, las industrias relacionadas a la química, derivados del petróleo, caucho y plástico contribuyeron con 165,445 miles de nuevos pesos a precios de 1980 del PIB nacional, para 1982, esta aportación fue una de las más altas que se presentaron en las nueve divisiones que tienen las Cuentas Nacionales para ese año (ver cuadro II.2).

Figura II.1

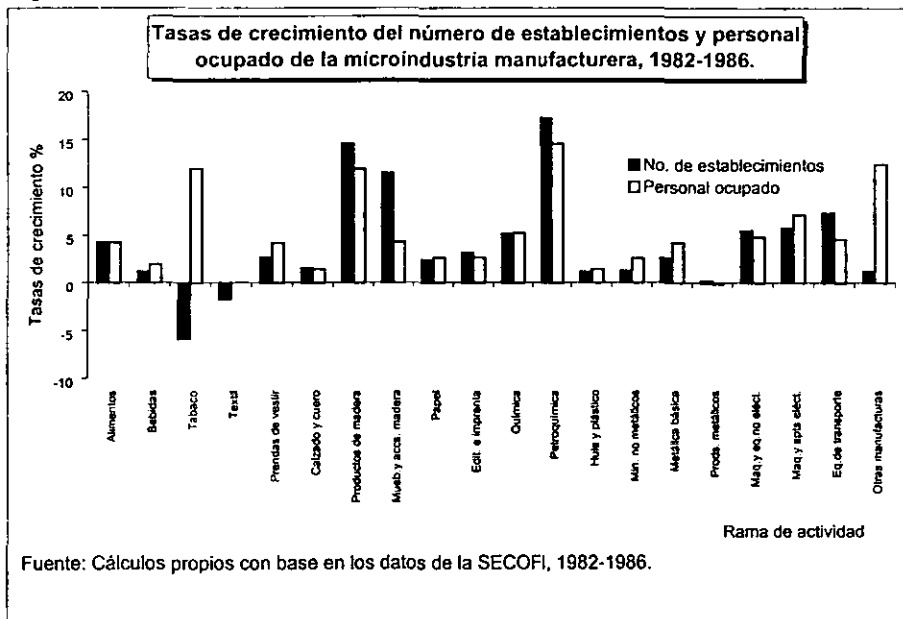


Figura II.2

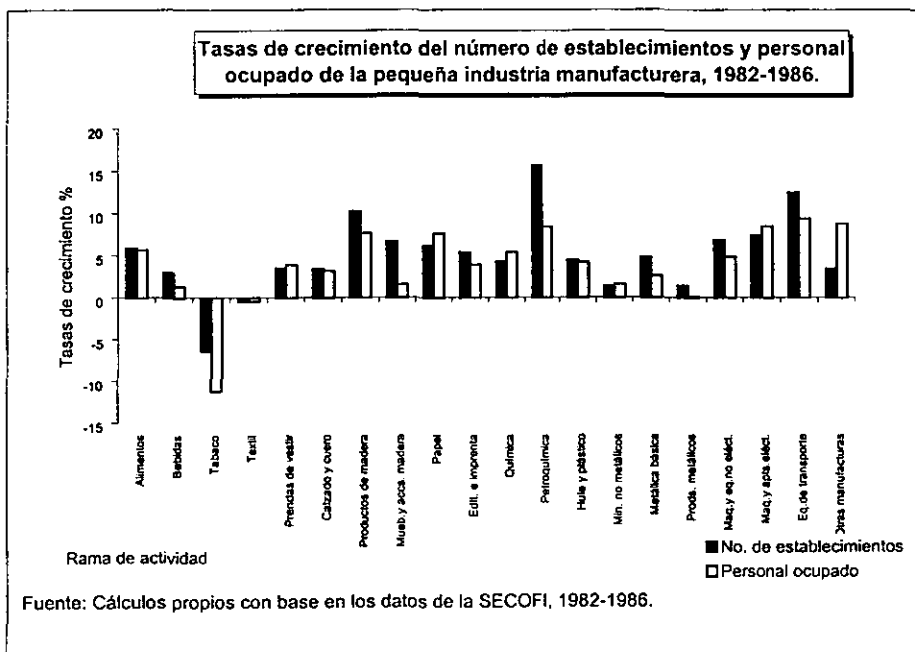


Figura II.3

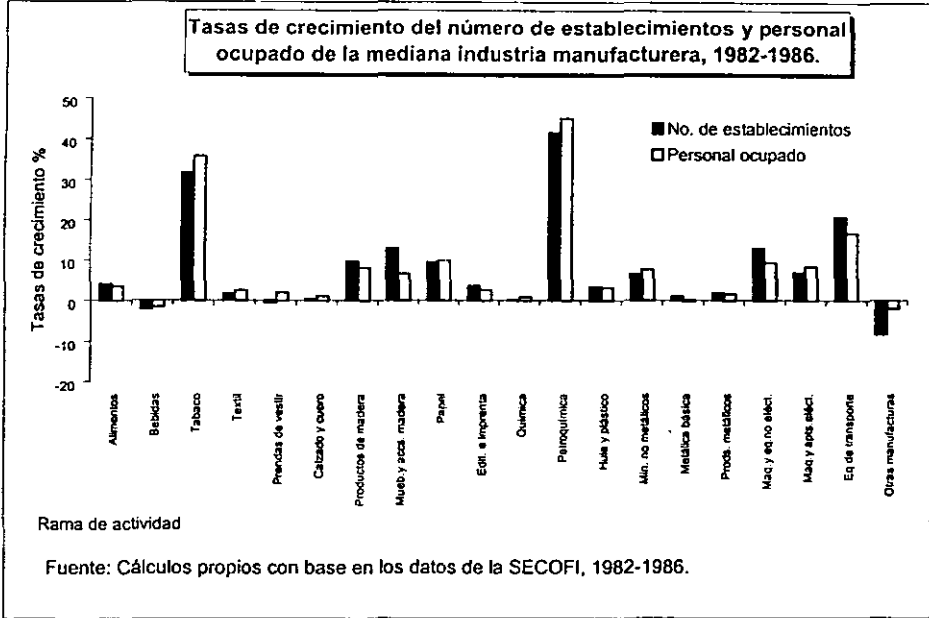
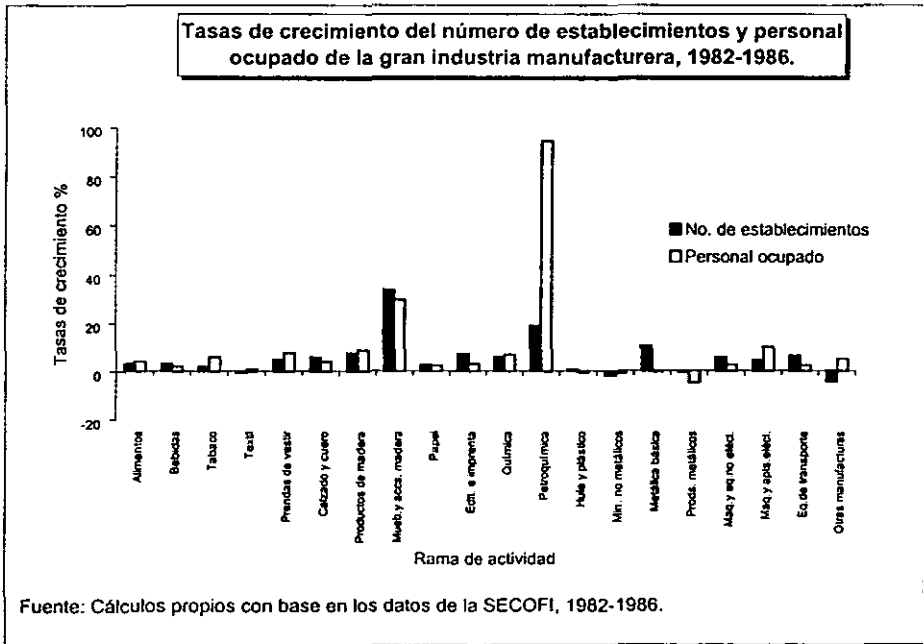


Figura II.4



Cuadro II.2
PRODUCTO INTERNO BRUTO
Miles de nuevos pesos, a precios de 1980

Denominación	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	1,023,811	943,549	990,856	1,051,109	995,848	1,026,136
Alimentos, bebidas y tabaco	265,002	261,611	265,415	275,410	273,924	276,493
Textiles, vestido y cuero	137,040	129,508	130,741	134,088	127,719	121,548
Madera y sus productos	41,404	38,371	39,651	41,109	39,894	41,310
Imprenta y editoriales	57,265	53,061	56,030	60,924	58,955	59,915
Químicos; derivados del petróleo; caucho y plásticos	165,445	162,781	174,015	184,060	177,970	187,609
Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo	69,447	64,073	67,690	72,862	68,073	74,513
Industrias metálicas básicas	57,855	54,283	60,577	61,215	57,055	63,383
Productos metálicos, maquinaria y equipo	202,537	157,244	171,555	94,160	167,347	177,238
Otras industrias manufactureras	27,816	22,617	25,182	27,263	24,911	24,127
Denominación	1988	1989	1990	1991	1992	1993
TOTAL	1,058,959	1,135,087	1,203,924	1,252,246	1,280,655	1,270,979
Alimentos, bebidas y tabaco	277,023	298,264	307,483	323,062	334,091	336,618
Textiles, vestido y cuero	122,497	126,515	130,130	125,344	120,760	114,942
Madera y sus productos	40,303	39,662	39,228	39,457	39,265	37,731
Imprenta y editoriales	62,348	66,721	69,673	68,794	69,635	67,336
Químicos; der. petróleo; caucho y plástico	191,397	209,122	219,970	226,563	231,260	225,872
Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo	73,333	76,864	81,817	84,385	88,978	90,139
Industrias metálicas básicas	66,701	68,358	73,927	71,247	71,230	74,745
Productos metálicos, maquinaria y equipo	200,221	222,429	252,129	283,256	293,222	291,559
Otras industrias manufactureras	25,136	27,152	29,567	30,138	32,286	32,037

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México. Oferta y Demanda Global y PIB. Serie 1960-1993. INEGI.

Dinámica de la industria manufacturera de 1990-1994 en nuestro país.- La industria manufacturera de 1990 a 1994 experimentó visibles cambios en las tasas de crecimiento al compararlas con el primer periodo, porque más del 85% de las ramas presentaron reducciones en el número de establecimientos y personal ocupado. Esta dinámica muestra que, para 1994, la manufactura, en vez de ofrecer un mayor número de empleos, disminuyó considerablemente su planta laboral, así como el número de las unidades fabriles que operaban en el aparato productivo nacional.

Al analizar el comportamiento de la industria manufacturera por rama de actividad y tamaño de la industria, se observó que, dentro de la microindustria, la que tuvo los valores más altos en el número de establecimientos fue la de bebidas, con una tasa de crecimiento de 17.3%, y en posición contraria se encuentra la industria textil con -3.4%. En este tamaño de empresas el 50% de las ramas manufactureras experimentaron valores negativos. Para el personal ocupado las tasas de crecimiento fueron muy similares a las de la variable anterior, puesto que la de bebidas tuvo el valor más alto con

16.7% y el más bajo fue para la rama de textiles con -3.5% (ver figura II.5). El comportamiento de la microindustria se debe a las políticas de restricción que existieron en todo el periodo de gobierno de Carlos Salinas de Gortari, ya que no se establecieron líneas de fortalecimiento encaminadas al crédito, a la capacitación de la mano de obra, a los canales de distribución de los insumos y de los productos, así como en el uso de tecnología.

La dinámica de la pequeña industria manufacturera fue menos halagüeña que la de la microindustria, porque en el número de establecimientos 15 ramas experimentaron disminuciones en las tasas de crecimiento, y la industria de tabaco tuvo la tasa más baja con -17.3%; sin embargo, la industria de bebidas continuó con los valores más altos, con 12.3%. El comportamiento de la tasa de crecimiento en la generación de empleos fue similar a la anterior variable (ver figura II.6). Hay que recordar que en los periodos de crisis económica la industria de bebidas es la que menos baja. Sin embargo, la disminución en la industria del tabaco se debe a la cantidad de productos extranjeros que entraron a nuestro país.

El comportamiento de la mediana industria fue más alentador que el de la pequeña, porque solamente 13 ramas industriales tuvieron disminuciones en las tasas de crecimiento del número de establecimientos; en este tamaño de empresa, la que ocupa el valor más alto fue la petroquímica, con 10.7%, y la más baja se la llevó otra vez la industria del tabaco con -5.4%. En personal ocupado la tasa de crecimiento más alta fue para la petroquímica con 11.3%; sin embargo, el más bajo ahora fue para la industria del calzado y del cuero con -4.0% (ver figura II.7).

La tasa de crecimiento más alta en el número de establecimientos de la gran industria manufacturera fue para la petroquímica con 10.7%, y la más baja fue para la de productos metálicos, con -6.3%. El valor más alto en el personal ocupado fue para la industria de prendas de vestir con 9.8% y el más bajo para la petroquímica con -31.1% (ver figura II.8).

Figura II.5

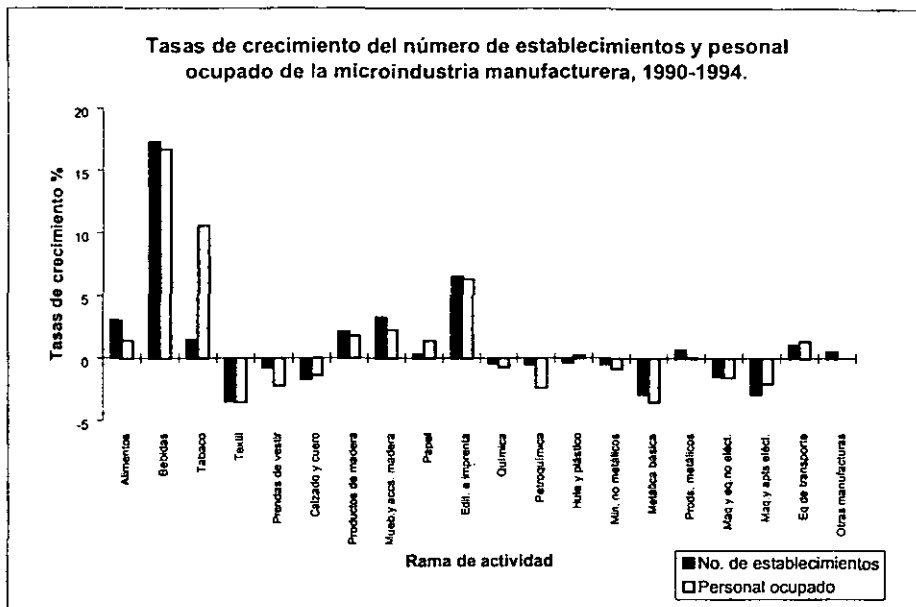


Figura II.6

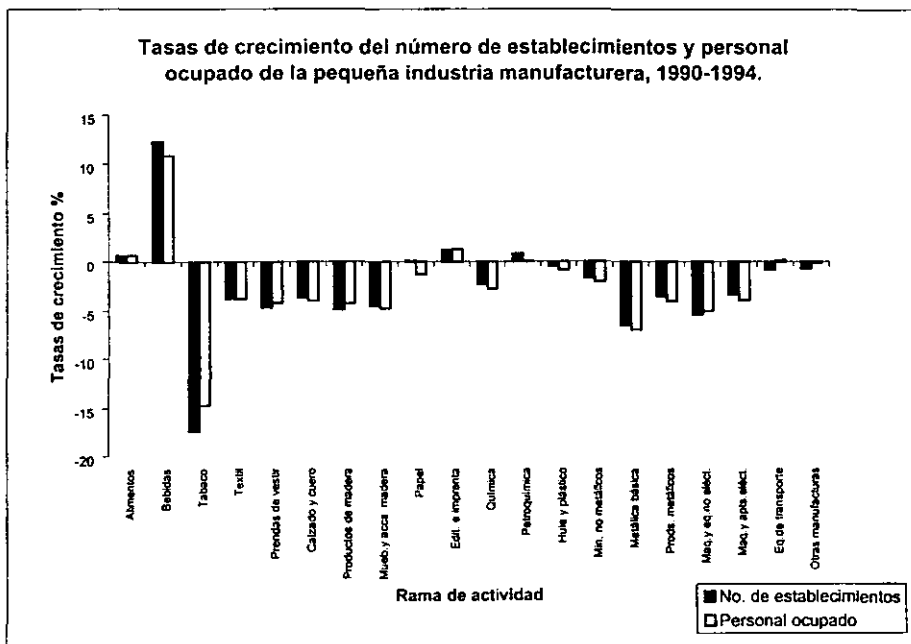


Figura II.7

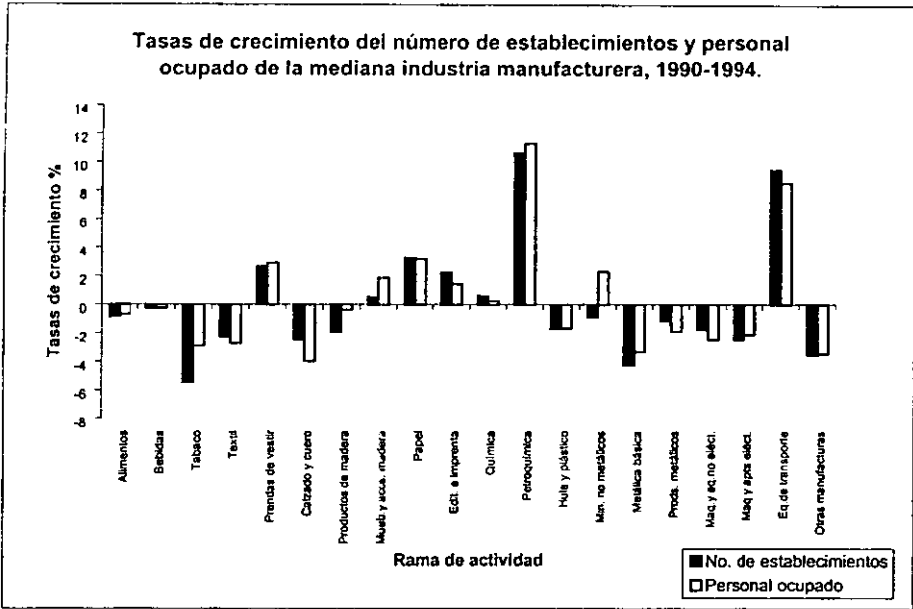
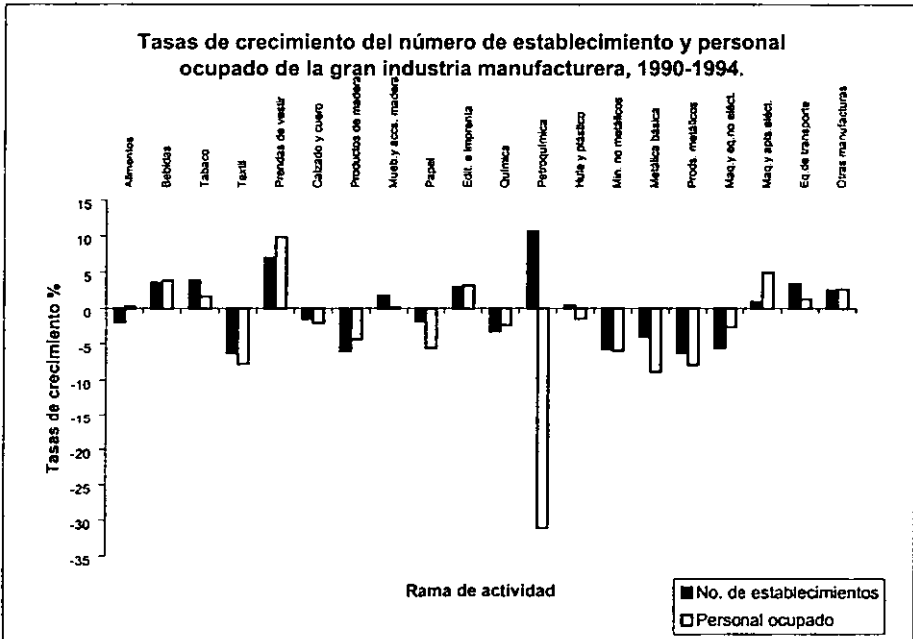


Figura II.8



La dinámica de la división textil, vestido y cuero ha sido muy heterogénea, puesto que la rama del vestido en 1990-1994, que experimentó la tasa de crecimiento más alta en personal ocupado: esto se entiende si consideramos que dicha rama se caracteriza por emplear en forma intensiva a la mano de obra. Sin embargo, como lo menciona Rueda (1995: 153), la división donde se encuentra la industria del vestido ha sido una de las más afectadas por la crisis y la apertura comercial, puesto que su volumen de producción disminuyó a 10.7%.

En 1982 el PIB aportaba 137,040 miles de nuevos pesos y para 1993 fue de 114,942; lo que significó que en once años experimentó un decremento de -16.13% y con una tasa de crecimiento de -0.02%. El inicio y la consolidación de la apertura comercial fueron factores determinantes que perjudicaron a las industrias de esta división, porque uno de los grandes problemas a que ésta se enfrenta es precisamente el ingreso de un gran cantidad de productos extranjeros que se colocan en el mercado a precios muy bajos, y no pueden competir con los productos nacionales (ver cuadro II.2).

La capacidad instalada de la industria del vestido se redujo en 60% por la competencia desleal que llegó del extranjero. Estos problemas fueron producto de muchos años de un alto grado de proteccionismo gubernamental y dicha industria se sostuvo fundamentalmente por un gran mercado doméstico cautivo³⁸, por lo que fue una de las industrias más afectadas por la apertura comercial y la política económica de restricción del gasto y la inversión (La Jornada, 1994: 46).

La microindustria y la pequeña industria del vestido se encuentran muy lejos de alcanzar la modernización, puesto que existen un gran número de ellas subsistiendo en la abierta informalidad. Esta permite a los talleres familiares sobrevivir en la economía nacional (Expansión, 1988:36).

Otra rama de la división II es la industria textil, la cual tiene un rezago de más de 30 años. Se encuentra en una gran desventaja con sus competidores externos, porque éstos brindan a dichas industrias productos a bajos precios y los productores nacionales no pueden competir con ellos. Este tipo de desventajas ponen de manifiesto que la industria nacional, al igual que la textil y del vestido, no puede competir con los productos que llegan a venderse en nuestro mercado procedentes del exterior.

Las industrias textil, de prendas de vestir y cuero son ramas que absorben una gran cantidad de personal sin remunerar, puesto que de 1985-1988 éste tuvo una tasa de crecimiento del 13.0% y, para 1988-1993, dicha tasa fue del orden del 20.7% (ver cuadro II.3).

Cuadro II.3

MÉXICO: PERSONAL REMUNERADO Y SIN REMUNERAR DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1980-1994

División	Personal remunerado	Personal sin remunerar	Personal remunerado	Personal sin remunerar
	1980		1985	
Alimentos, bebidas y tabaco	383,435	52,789	471,473	45,016
Textiles, vestido y cuero	341,908	14,234	375,377	12,780
Madera y sus productos	76,608	13,372	108,158	14,656
Imprenta y editoriales	113,665	3,944	124,341	4,190
Químicos; derivados del petróleo; caucho y plástico	268,934	1,393	349,243	89,548
Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo	106,917	8,765	126,490	9,840
Industrias metálicas básicas	97,225	59	118,508	348
Productos metálicos, maquinaria y equipo	591,537	15,369	682,314	20,530
Otras industrias manufactureras	1,016	1,632	23,178	785
Total	1,981,245	111,557	2,379,082	197,693
División	Personal remunerado	Personal sin remunerar	Personal remunerado	Personal sin remunerar
	1988		1994	
Alimentos, bebidas y tabaco	481,274	71,205	567,974	131,940
Textiles, vestido y cuero	407,758	18,423	483,928	57,019
Madera y sus productos	113,503	22,336	120,441	44,223
Imprenta y editoriales	133,493	8,424	177,088	17,477
Químicos; derivados del petróleo; caucho y plásticos	353,085	2,865	364,849	5,339
Minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo	128,956	23,489	139,637	40,718
Industrias metálicas básicas	98,931	624	57,365	180
Productos metálicos, maquinaria y equipo	738,200	28,587	899,194	53,736
Otras industrias manufactureras	29,630	1,682	36,654	6,734
Total	2,484,830	177,635	2,847,130	357,366

Fuente: Censos Industriales, 1980-1994. INEGI.

Otra división muy heterogénea en su dinámica es la de alimentos, bebidas y tabaco, que está destinada a producir bienes no duraderos que satisfacen necesidades más inmediatas y relativamente elementales de la población. En forma particular, la rama alimenticia posee un mercado expansivo, porque facilita la entrada de personal a trabajar sin ningún problema en esta actividad y, como lo menciona Anaya (1988:116), es una rama de refugio que funciona contra el desempleo abierto o el subempleo estructural y el

³⁸ Consultar más ampliamente del tema con Pieza, Ramos 1993; Portos 1992; Alvarez 1986 y Expansión 1982.

provocado por la crisis. Por ello ha sido una de las ramas que más ha aportado al PIB de la industria manufacturera, a pesar de todos los problemas estructurales que ha presentado nuestra economía nacional.

La industria de bebidas, al igual que la alimenticia, genera productos que son consumidos relativamente rápido por la población y, por lo tanto, su dinamismo es mayor en comparación a la textil, del vestido, del papel y minerales no metálicos. La contribución al PIB de la rama de alimentos, bebidas y tabaco para 1990 fue de 307,483 miles de nuevos pesos a precios de 1980, y esta división aportó el valor más alto del PIB de la industria manufacturera. El incremento de este indicador macroeconómico de 1982-1993 fue del orden del 27.0%, con una tasa de crecimiento de apenas el 0.02%. Además, dentro de la industria manufacturera absorbió, junto con la de productos metálicos, maquinaria y equipo, la mayor cantidad de personal sin remunerar.

Cabe destacar que la industria de tabaco, que también tienen una gran demanda en la población, tiene una tasa de crecimiento negativa, porque en este periodo se introducen gran cantidad de productos provenientes del extranjero que compiten ventajosamente con los productos nacionales.

La división de alimentos, bebidas y tabaco tiene mayor demanda de personas sin remunerar, puesto que muchas veces los trabajadores guardan una relación de parentesco que les permite ingresar sin dificultad a cualquiera de estas industrias (ver cuadro II.3). Los patrones los contratan, pero no con un salario fijo, sino que la remuneración puede ser de otro tipo, como hospedaje y alimentación. De 1980 a 1993, esta división contaba al inicio con 57,789 personas sin remunerar y al final del periodo con 131,940 personas. Ello significó que la tasa de crecimiento del personal sin remunerar fue -3.1% de 1980-1985 y aumentó 10.8% de 1988-1993.

Comportamiento de la industria manufacturera de 1994-1997 en México.- En la microindustria la tasa de crecimiento más alta fue para la petroquímica, con el 12.7% y le correspondió una tasa en el personal ocupado de 17.0%. En situación opuesta se encuentra la industria textil, que registró un -4.4% (ver figura II.9).

Figura II.9

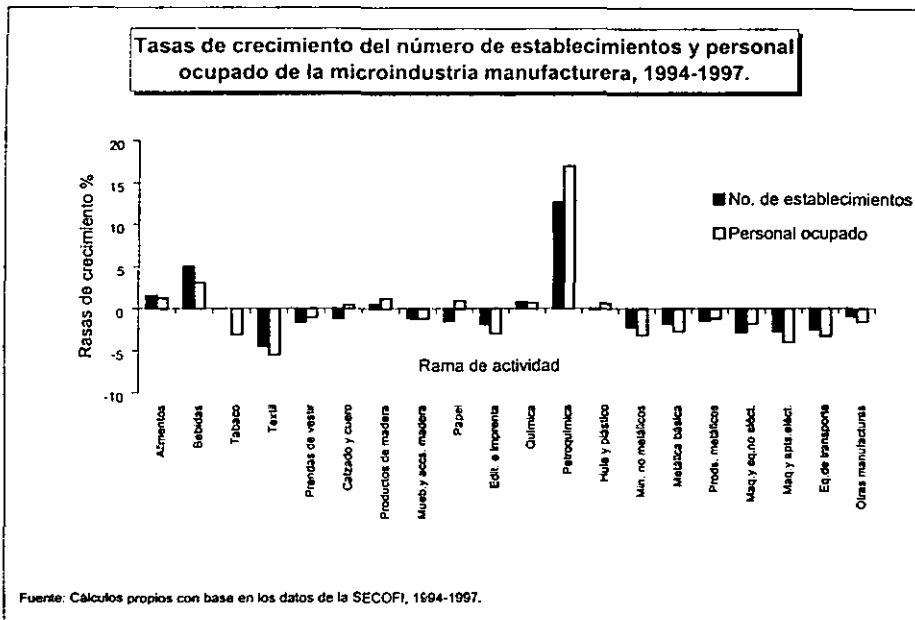
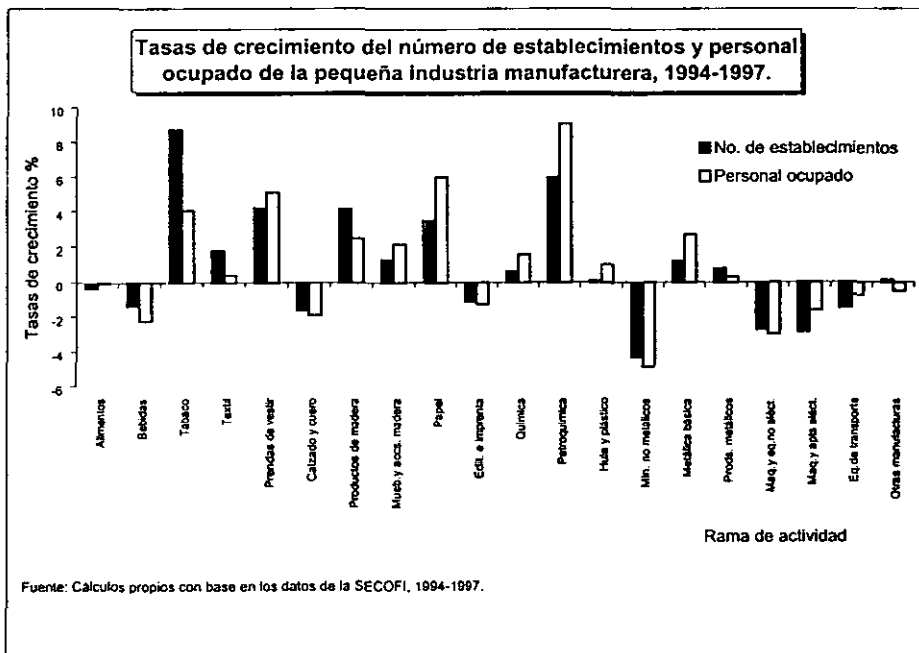


Figura II.10



En la pequeña industria, la del tabaco fue la más alta en número de establecimientos con 8.7% y el personal ocupado creció con 4.1%. La tasa de crecimiento más baja en el número de establecimientos fue para la de minerales no metálicos, -4.3% y el personal ocupado aumento 4.8% (ver figura II.10). En la mediana, los valores altos fueron para la rama del tabaco con 14.5% y 10.9%; en este tamaño de industria las tasas más bajas de crecimiento fueron para la petroquímica con -4.7%, en el número de establecimientos, y la de productos minerales no metálicos fue de -4.8%, en el personal ocupado (ver figura II.11). Dentro de la gran industria, la rama de tabaco tuvo la tasa de crecimiento más dinámica con 12.6% y en personal ocupado el crecimiento más alto fue para la de prendas de vestir, con 23.1%; la más baja en las unidades industriales fue para editoriales e imprenta con -4.4% y en personal ocupado, fue para maquinaria y aparatos no eléctricos, con -47.5% (ver figura II.12).

IV. Distribución regional de la industria manufacturera por tamaño, 1982-1997

A nivel regional la industria manufacturera tienen un comportamiento diferencial por tamaño, ya que de las nueve regiones³⁹, en las cuales está dividido nuestro país, se pueden diferenciar cuatro grandes bloques de concentración en el número de establecimientos y del personal ocupado de la micro, pequeña, mediana y gran industria. El primer bloques estaría conformado por la región Centro; en el segundo por las regiones Noreste, Centro Norte y Occidente; en el tercero por las regiones Noroeste y Norte; y en el cuarto por las regiones Golfo, Pacífico Sur y Península de Yucatán (ver mapas 1 a 6).

³⁹ La región noroeste: Baja California, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora. La región norte: Chihuahua, Coahuila y Durango. La región noreste: Nuevo León y Tamaulipas. La región Centro Norte: Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas. La región occidente: Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit. La región centro: Distrito Federal, Estado de México, Hidalgo, Morelos, Puebla y Tlaxcala. La región del Golfo: Tabasco y Veracruz. La región Pacífico sur: Chiapas, Guerrero y Oaxaca. La región de la península de Yucatán: Campeche, Quintana Roo y Yucatán.

Figura II.11

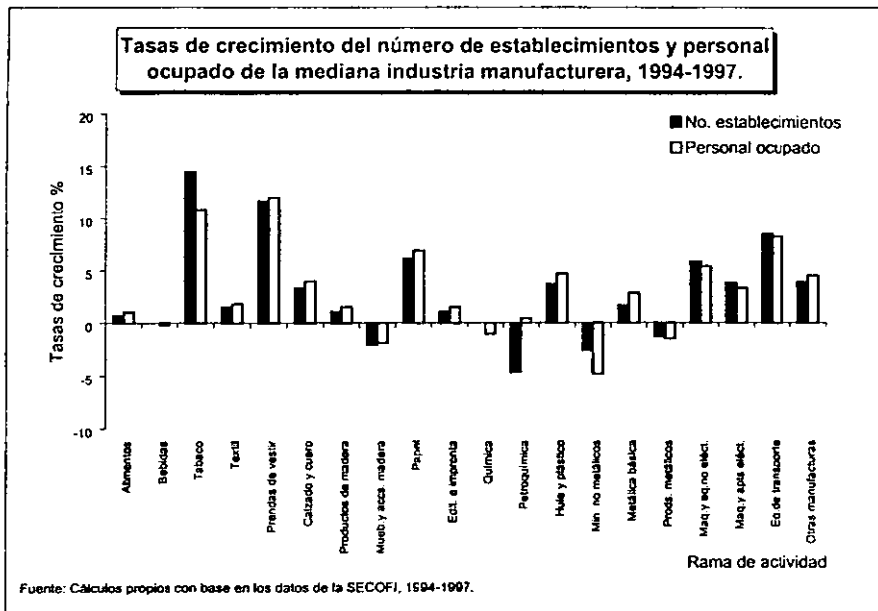
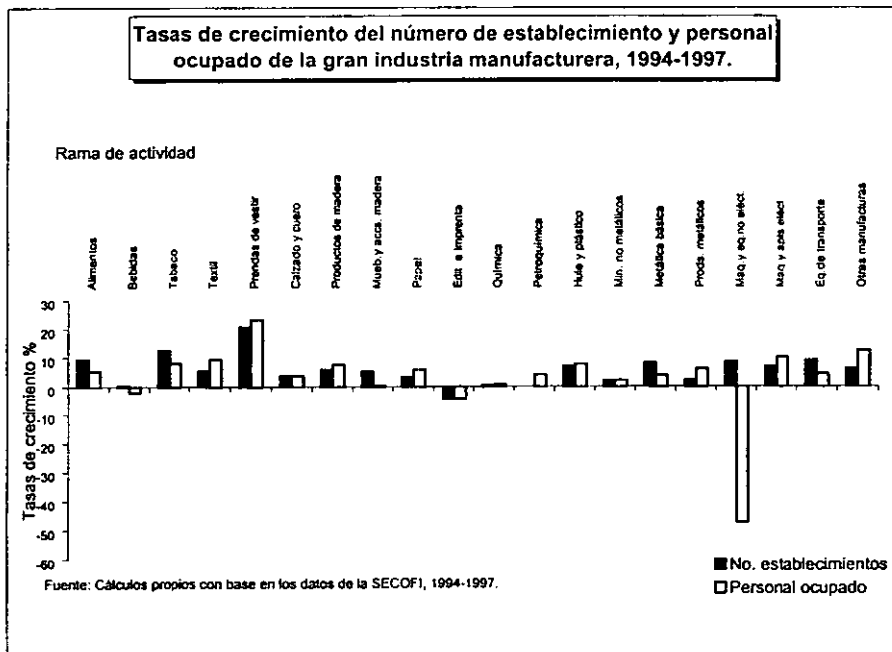


Figura II.12



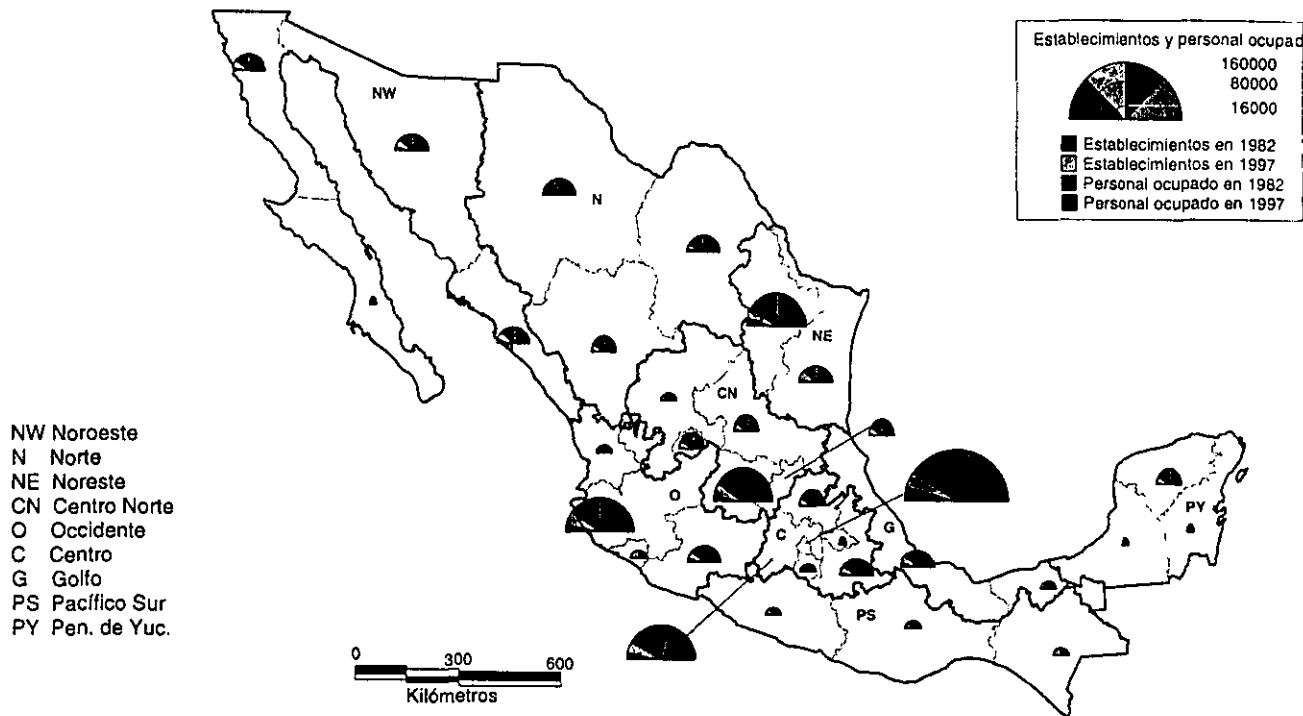
El primer bloque exhibió las mayores concentraciones tanto en el número de establecimientos como en el personal ocupado en la micro, pequeña, mediana y gran empresa, tanto en 1982 como en 1997 (ver mapas 1-6). A pesar de las políticas de descentralización industrial que ha establecido el gobierno a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, el Distrito Federal, así como el estado de México, continúan siendo las entidades federativas que concentraron el mayor número de fuentes de empleo y establecimientos dentro de la industria manufacturera en nuestro país (ver cuadros II.4 y II.5).

Cuadro II.4
MÉXICO: Número de establecimientos de la industria manufacturera, 1982-1997.

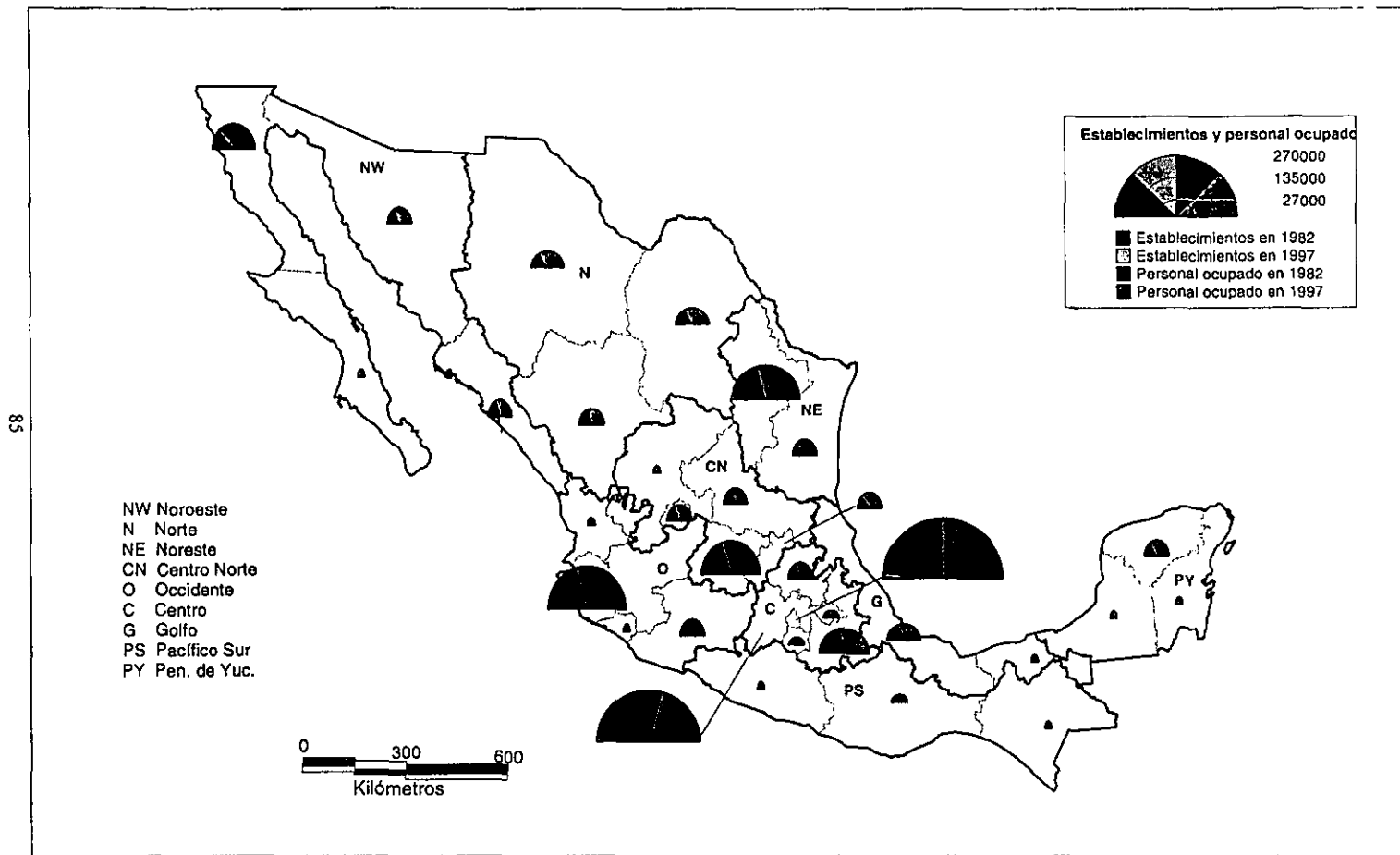
Regiones	Microindustria		Pequeña industria		Mediana industria		Gran industria	
	1982	1997	1982	1997	1982	1997	1982	1997
NOROESTE	4860	9347	782	1449	141	347	90	366
Baja California	1517	3008	368	810	72	244	42	236
Baja California Sur	240	651	21	53	4	4	2	9
Sinaloa	1578	2815	188	281	27	29	14	29
Sonora	1525	2873	205	305	38	70	32	92
NORTE	4432	3499	339	471	62	102	28	77
Chihuahua	1682	674	36	61	5	7	3	4
Coahuila	1855	1192	55	84	13	12	3	5
Durango	895	1633	248	326	44	83	22	68
NORESTE	6478	10000	1236	1993	185	407	163	398
Nuevo León	4725	6928	1059	1585	151	302	115	243
Tamaulipas	1753	3072	177	408	34	105	48	155
CENTRO NORTE	7461	12987	1532	2419	228	429	125	309
Aguascalientes	971	1485	172	272	27	63	18	53
Guanajuato	4216	7132	940	1411	111	187	42	106
Querétaro	576	1551	143	348	44	98	37	73
San Luis Potosí	1232	1868	245	343	42	67	28	64
Zacatecas	466	951	32	45	4	14	0	13
OCCIDENTE	8449	17959	1820	2848	253	526	188	415
Colima	337	3630	288	516	55	141	78	229
Jalisco	5876	10215	1336	1998	164	321	90	157
Michoacán	1690	3121	162	286	25	55	11	23
Nayarit	546	993	34	48	9	9	9	6
CENTRO	22510	29259	7060	7423	1267	1423	830	967
Distrito Federal	13602	14529	3751	3629	510	499	305	326
México	5131	8250	2325	2256	564	603	412	419
Hidalgo	874	1589	185	322	33	59	29	39
Morelos	738	1187	114	173	20	33	17	26
Puebla	1924	3187	591	868	101	179	48	109
Tlaxcala	241	517	94	175	39	50	19	48
GOLFO	2777	4517	316	501	49	86	64	75
Tabasco	537	745	47	74	7	11	7	7
Veracruz	2240	3772	269	427	42	75	57	68
PACÍFICO SUR	2442	5963	433	710	72	143	65	167
Chiapas	706	3267	310	551	48	123	50	145
Guerrero	1038	1529	71	63	9	12	7	8
Oaxaca	698	1167	52	96	15	8	8	14
PENÍNSULA DE YUCATÁN	1564	2803	232	413	22	62	18	42
Campeche	426	527	60	65	6	7	3	2
Quintana Roo	158	643	16	62	0	8	3	4
Yucatán	980	1633	156	286	16	47	12	36
TOTAL	60973	96334	13750	18227	2279	3525	1571	2816

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1982-1997.

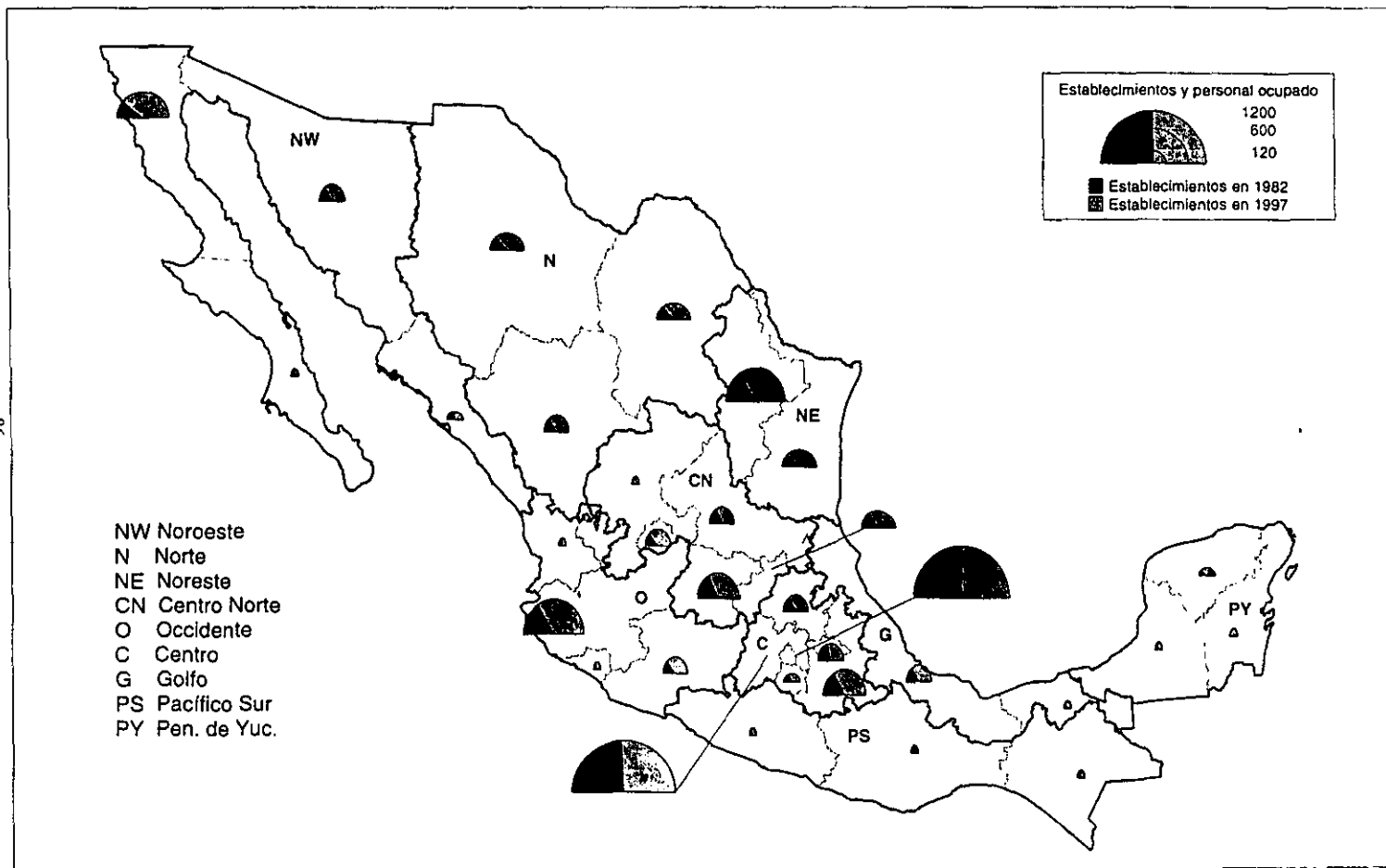
MEXICO: Distribución del personal ocupado y número de establecimientos de la microindustria, 1982-1997.



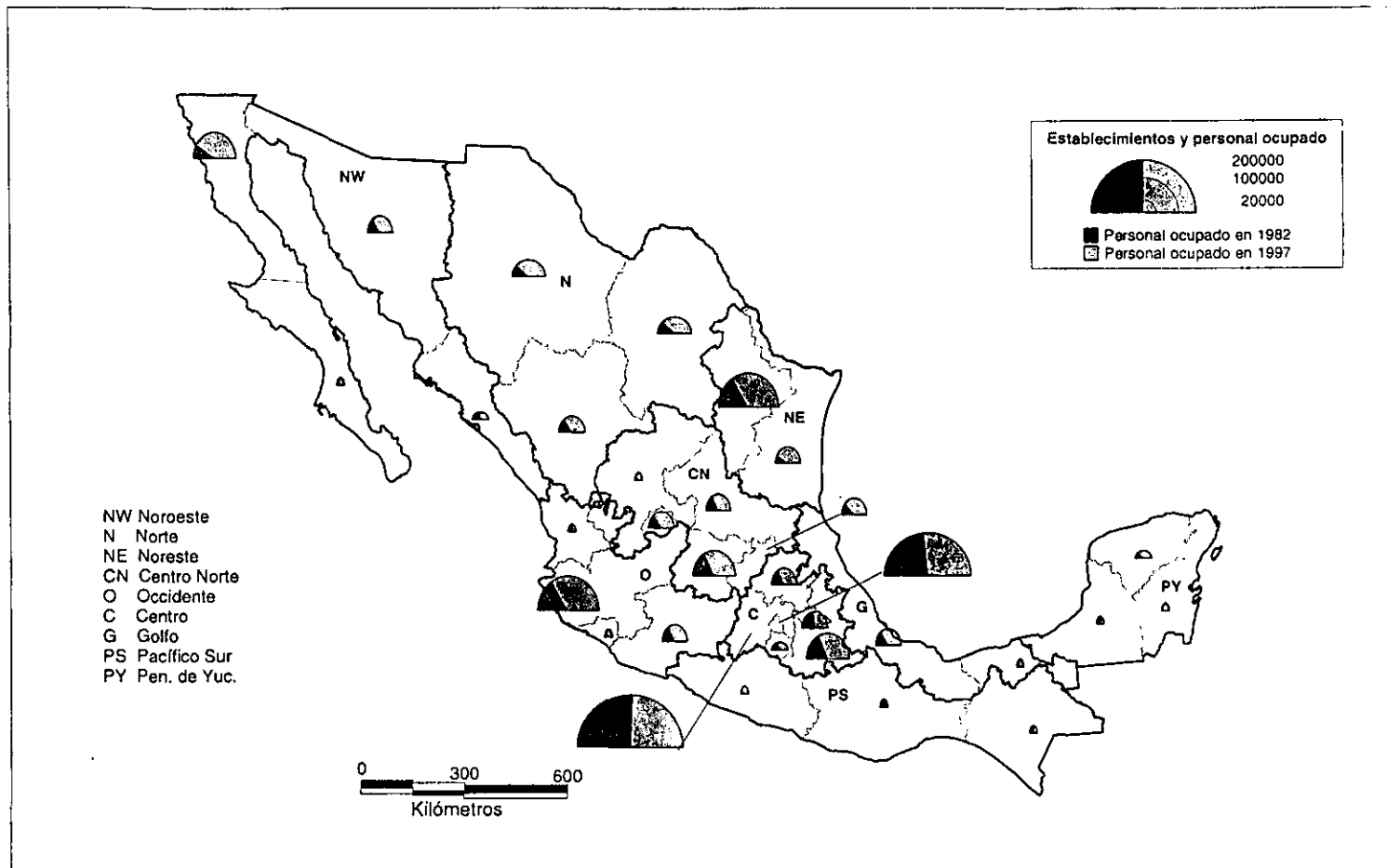
MEXICO: Distribución del personal ocupado y número de establecimientos de la pequeña industria, 1982-1997.



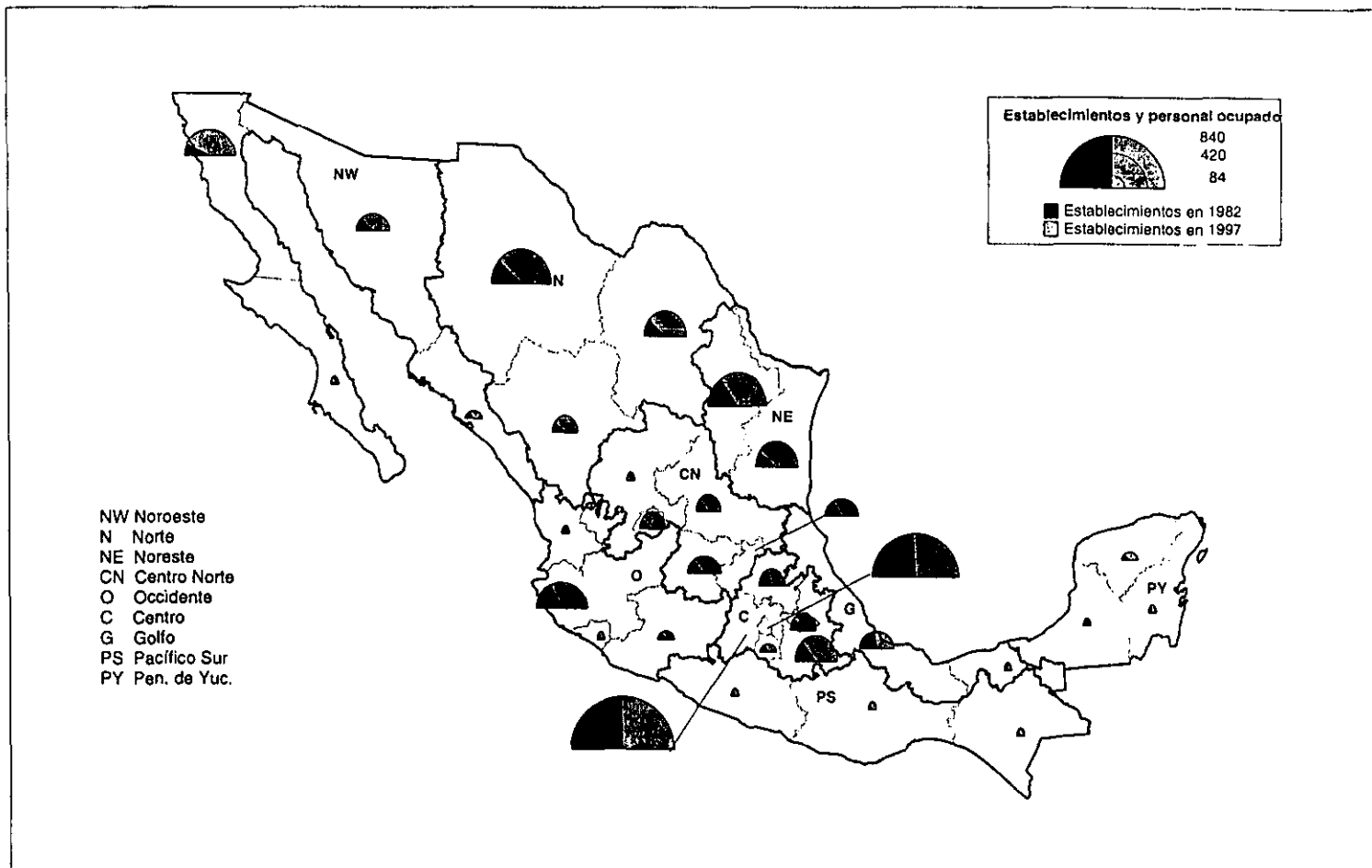
MEXICO: Distribución del número de establecimientos de la mediana industria, 1982-1997.



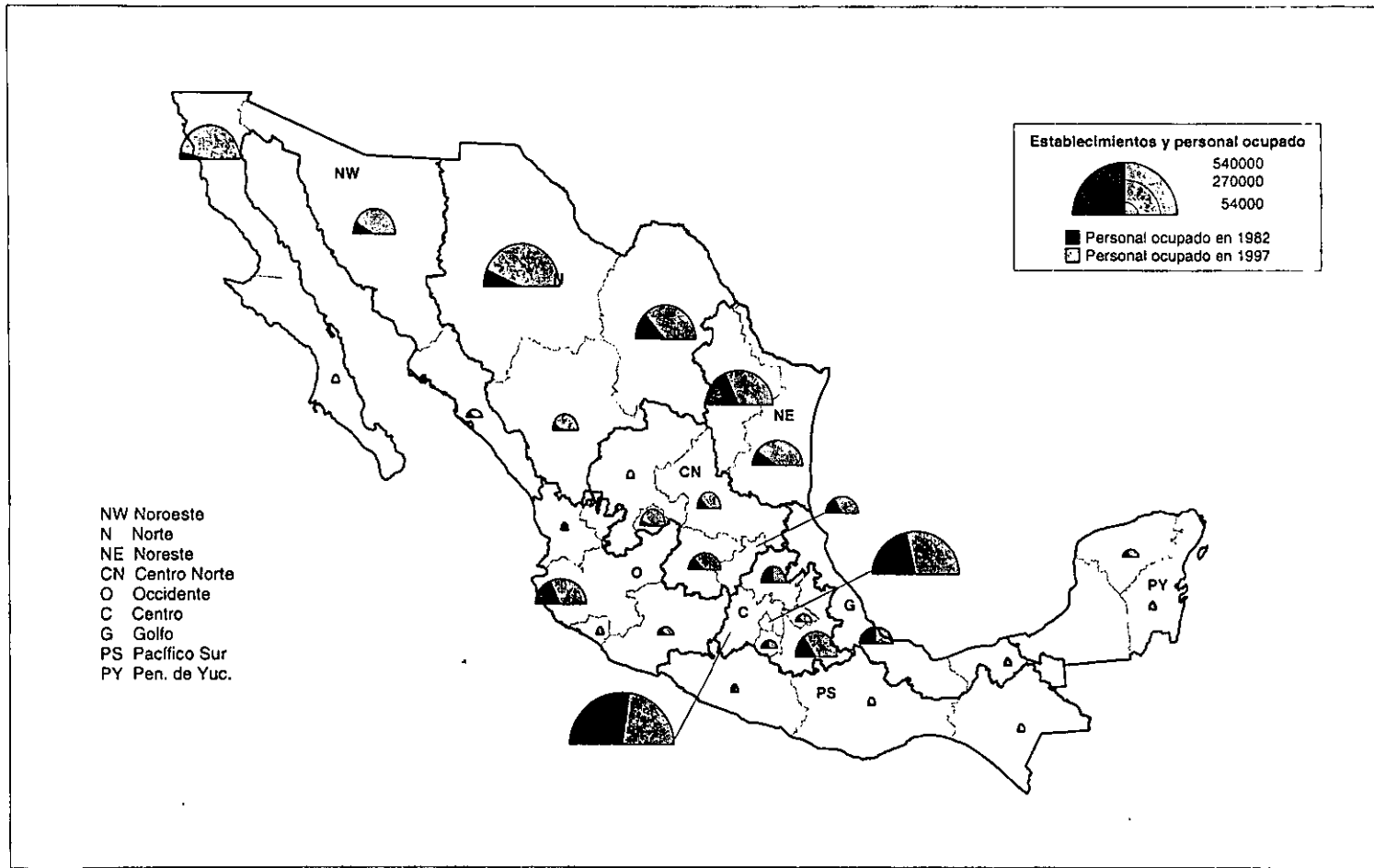
MEXICO: Distribución del personal ocupado de la mediana industria, 1982-1997.



MEXICO: Distribución del número de establecimientos de la gran industria, 1982-1997.



MEXICO: Distribución del personal ocupado de la gan industria, 1992-1997.



Cuadro II.5

MÉXICO: Personal ocupado de la industria manufacturera, 1982-1997.

Regiones	Microindustria		Pequeña industria		Mediana industria		Gran industria	
	1982	1997	1982	1997	1982	1997	1982	1997
NOROESTE	16660	33828	27854	57647	21171	57105	43935	279483
Baja California	5693	12131	12774	33447	10414	40210	17402	178251
Baja California Sur	730	2293	762	1861	540	685	614	4815
Sinaloa	5224	9401	6950	10263	4406	4748	6132	15494
Sonora	5013	10003	7368	12076	5811	11462	19787	80923
NORTE	15523	32722	29301	52150	20672	56182	115263	467041
Chihuahua	4771	13460	8701	18613	7017	23519	49679	288469
Coahuila	7033	12961	10751	20395	6871	19719	56181	139295
Durango	3719	6301	9849	13142	6784	12944	9403	39277
NORESTE	25838	42294	46251	75507	28729	64983	141234	317584
Nuevo León	20681	31680	39829	59776	24127	47271	106849	176750
Tamaulipas	5157	10614	6422	15731	4602	17712	34385	140834
CENTRO NORTE	29819	51572	54964	89855	34870	67396	67950	188195
Aguascalientes	3523	5664	6735	10729	4697	9485	7200	37031
Guanajuato	17983	30217	32866	51310	16832	29305	20907	58954
Querétaro	2535	5916	5834	13420	6277	15624	25589	46598
San Luis Potosí	4448	6737	8525	12673	6470	10766	14254	37006
Zacatecas	1330	3038	1004	1723	594	2216	0	8606
OCCIDENTE	36021	60802	57627	84522	31739	59653	77407	125971
Colima	1123	2277	1103	2156	725	1144	906	1497
Jalisco	25539	44891	47222	70650	24253	48304	63605	107531
Michoacán	7737	10726	8286	10307	5226	8914	7622	14231
Nayarit	1622	2908	1016	1409	1535	1291	5274	2712
CENTRO	108350	127540	282615	281750	197525	219815	531725	588137
Distrito Federal	58595	65914	120401	132680	65905	75308	154794	204689
México	33753	35553	120340	88905	98840	94748	290049	242077
Hidalgo	3230	6216	7635	12386	5412	8945	25674	26790
Morelos	2833	4341	4748	6547	3778	5098	14167	14913
Puebla	8828	13301	24896	33792	16774	27855	37786	75874
Tlaxcala	1111	2215	4595	7440	6816	7861	9255	23794
GOLFO	8867	14737	10824	18264	7435	13645	43836	44191
Tabasco	1829	2231	1504	2597	1285	1565	2940	3844
Veracruz	7038	12506	9320	15667	6150	12080	40896	40347
PACÍFICO SUR	5024	11307	5618	8883	5518	4981	10978	15750
Chiapas	1275	3751	1935	2907	1822	1603	1187	2436
Guerrero	1511	4063	1539	2383	765	2167	6746	4864
Oaxaca	2238	3493	2144	3593	2931	1211	3045	8450
PENINSULA DE YUCATÁN	5818	10850	8241	15292	4160	9833	12270	20541
Campeche	1313	1736	2187	2668	1374	1076	1234	828
Quintana Roo	590	2381	703	1975	0	1116	975	1805
Yucatán	3915	6733	5351	10649	2786	7641	10061	17908
TOTAL	251920	385652	523295	683870	351819	553593	1044598	2046893

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1982-1997.

Después de la región Centro, el siguiente bloque de regiones, donde se concentró el mayor número de establecimientos y personal ocupado de la industria manufacturera fue la Noreste, Centro Norte y Occidente. Cabe destacar que en estas regiones se encuentran las dos ciudades más importantes después de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, además, de localizarse gran parte de las ciudades medias que se están impulsando en nuestro país.

El siguiente grupo de regiones fueron la Noroeste y la Norte, que a nivel nacional juegan un papel destacado en la distribución de la industria, ya que en la mayoría de los estados de estas regiones se han establecido empresas maquiladoras.

El último bloque estuvo conformado por las regiones Golfo, Pacífico Sur y la Península de Yucatán, donde se presentaron el menor número de unidades productivas y fuentes de empleo en todos los tamaños.

Entre 1982 y 1997 se observó que, a nivel nacional, el estrato que presentó las tasas de crecimiento más elevadas⁴⁰ en el número de establecimientos y personal ocupado de la industria manufacturera fue la grande, ya que ésta exhibió el 4.0% y 4.6% de incremento respectivamente. Por regiones, la que presentó el mayor dinamismo en gran empresa fue la Noroeste (ver cuadros II.4 y II.5).

Por tamaño de la empresa y región, la microindustria tuvo una tasa de crecimiento de 6.1% para el número de establecimientos y de 5.6% en el personal ocupado en la región Pacífico Sur; lo que significó que este tamaño de empresa fue más importante en aquellos estados donde existe un mayor número de zonas rurales y un relativo atraso económico, en comparación con el resto del país.

Para la pequeña, mediana y gran empresa, la región Noroeste exhibió las mayores tasas de crecimientos en el número de establecimientos, con 4.2%, 6.2% y 9.8% respectivamente. Sin embargo, en el personal ocupado, la mediana industria tuvo una tasa de 6.9%, en la región Norte, es decir, las industrias localizadas en los estados de Nuevo León y Tamaulipas absorbieron un mayor número de trabajadores por unidad instalada que la región Noroeste, posiblemente se debe porque en esta región existe un gran número de empresas maquiladoras.

⁴⁰ Las tasas de crecimiento del personal ocupado y de establecimientos que experimentó en general nuestro país en quince años fue realmente mínima.

A pesar que la región Centro no experimentó las tasas de crecimiento más altas en el personal ocupado y en el número de establecimientos de la industria manufacturera en nuestro país, si absorbió los mayores valores absolutos en ambas variables en comparación con el resto del territorio nacional. Este comportamiento se debe que a pesar de las políticas de descentralización industrial, esta región sigue representando un gran peso económico en el sistema productivo nacional.

Consideraciones preliminares

El modelo de sustitución de importaciones que se estableció en nuestro país durante más de cuatro décadas, fue perjudicial para la economía nacional porque no creó una planta industrial sólida que atendiera satisfactoriamente la demanda del mercado local y se preparara para competir a nivel internacional. Este modelo sirvió como un medio muy eficaz para aislar a la industria nacional de los competidores externos, porque el Estado se encargó de no permitir el ingreso de productos del exterior que representan una amenaza para los empresarios nacionales.

La política proteccionista que se llevó a cabo en nuestro país no funcionó como un mecanismo que ayudara a desarrollar eficaz y competitivamente la industria nacional; a pesar de estos desajustes, una fracción dentro del grupo hegemónico del Estado decidió establecer el neoliberalismo a fin de coadyuvar al desarrollo de la planta fabril. Esta política estuvo dirigida hacia el mercado externo y privilegió, entre otras ramas, a las industrias competitivas a nivel internacional, como fue el caso de las industrias automotriz y petroquímica. Sin embargo, las industrias encargadas de satisfacer el mercado nacional, como la textil, del vestido, cuero, calzado, producto no metálicos, editorial e imprenta, tan sólo por mencionar algunos ejemplos, presentaron verdaderos desajustes en su crecimiento.

Los rezagos sociales y económicos, como producto de esta política, fueron evidentes, porque se derrumbó el salario real de la gran mayoría de los trabajadores, se incrementó considerablemente la economía informal y se redujeron los empleos formales; el mercado nacional se contrajo; el nivel y la calidad de vida de los habitantes se deterioró y cada día se hacen más evidentes la pobreza y desigualdad social.

La industria manufacturera ha pasado de un periodo de relativo crecimiento que se dio a principios de la década de los ochenta, a un estancamiento por las constantes crisis económicas que se han presentado en nuestro país, como resultado de la aplicación del modelo neoliberal. Para 1994, la actividad fabril se encontraba en un desmantelamiento total por la disminución que se registró en el crecimiento de casi todas las ramas industriales; sin embargo, la industria que experimentó las tasas de crecimiento más elevadas, de 1982 a 1997, fue la petroquímica, porque en el gobierno de Miguel de la Madrid se apoyó en forma evidente a esta rama al apoyar gran parte de las exportaciones en los productos del petróleo.

De 1990 a 1994, la pequeña empresa registró las tasas de crecimiento más baja en el número de empleos y unidades industriales, sin embargo, la microindustria fue la que menos sufrió los embates de la crisis económica. Este comportamiento posiblemente atiende a su reducido tamaño, el cual le sirve como un mecanismo de defensa ante los vaivenes de la economía, porque existen una gran cantidad de establecimientos que no necesitan de un aporte considerable de capital para realizar su actividad; sus requerimientos de insumos y tecnología son mínimas en comparación a los de las pequeñas, medianas y grandes industrias. Si hablamos a nivel de ramas, las más deterioradas de 1990-1994 fueron la del tabaco y la textil, y una de las más beneficiadas fue la gran industria de prendas de vestir. Para 1994-1997, la situación fue diferente, porque las micros y pequeñas empresas fueron las más afectadas por la crisis económica; en situación opuesta se encontraron las medianas y grandes industrias.

Geográficamente, la industria manufacturera a nivel regional se localiza predominantemente en la región centro, donde se concentró el mayor número de personal ocupado y número de establecimientos en todos los tamaños de empresas. En esta región las entidades que concentró los empleos y unidades industriales fueron el Distrito Federal y el Estado de México, donde las micro y pequeñas industrias experimentan los porcentajes más altos y las medianas y grandes industrias tienen menores porcentajes. Sin embargo, las regiones que presentan la menor concentración de industrias manufactureras fueron las entidades pobres y con altos índices de migración como es el caso de las regiones Golfo, Pacífico Sur y la Península de Yucatán.

CAPITULO III. La microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

Introducción

Este capítulo se analizan las características de la industria del vestido, y particularmente se evalúa la dinámica de la rama desde el punto de vista de la microindustria. El trabajo se divide en cinco partes; la primera está dirigida al aspecto normativo de la industria a nivel internacional y nacional. La segunda sección abarca el marco histórico de la industria, ya que fueron importantes los acontecimientos que marcaron la distribución espacial de la industria dentro de la configuración urbana de las ciudades de nuestro país. En la tercera parte se evalúa la actividad productiva de la industria de la confección en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, por medio de la información proporcionada por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), 1996; esta base de datos tenía información referente al número de trabajadores que existía por empresa, a su localización, así como a la variedad de productos que elaboraban los empresarios y si maquilaban o exportaban. Para realizar el análisis espacial y organizar la información se tomó como base la clasificación de contornos metropolitanos propuesta por Javier Delgado⁴¹. Esta clasificación sirvió para localizar los puntos de concentración de la industria del vestido en general, y por tamaño de la empresa. Además, en esta sección se destaca la importancia que tienen las microempresas dentro del aparato industrial de la ZMCM.

En la cuarta sección se conformó la clasificación de ropa, por grupos de prendas de vestir, para ello fue necesario organizar a las más de 110 prendas de vestir que elaboraron los microindustriales de la confección. Esto se llevó a cabo por medio de la agrupación de todas las prendas en once grupos. En la quinta y última sección se llegó a una tipología de la microindustria como resultado del análisis de las prendas de vestir y de las variables maquila y exportación.

⁴¹ Delgado (1988).

I. Aspecto normativo de la industria de la confección a nivel internacional y nacional

La rama de la confección ha sido una de las industrias manufactureras que ha enfrentado grandes desventajas para convertirse en una industria competitiva internacionalmente, porque no cuenta con mecanismos reales que la fortalezcan y transformen dentro de un marco global.

En un mercado globalizado, sólo se desarrollan aquellas empresas de la industria de la confección que se encuentran preparadas para competir con otras que hayan cumplido con las normas internacionales y se encuentren en posibilidades de disputar un mercado mundial. En esta rama son escasas las grandes corporaciones que dominan y controlan la producción de ropa a nivel mundial, ejemplo de éstas son: *Bennetton*, *Cacharel*, *Levis Straus* y *VF Corporation*, entre otras. Sin embargo, existen aquéllas que se manejan en un marco nacional o local, depende del país del que se trate⁴².

En la actualidad, por la misma globalización que ha sufrido o experimentado la producción de ropa en el mundo, no se puede determinar fácilmente el origen de una prenda de vestir, por la diversidad de procesos e individuos que participan desde el diseño de la prenda hasta el acabado final. Esta dinámica está siendo cada día más común, por la homogeneización que se manifiesta en los patrones de consumo de grandes núcleos de la población y en una rama supeditada a los constantes cambios de la moda.

En términos de la demanda mundial de producción de ropa, Anderton y Medina (1994:53), distinguen una distribución espacial por su especialización y diversificación, en cuatro bloques: 1) la producción europea, que atiende al sector socioeconómico alto de la población; 2) la producción americana que abastece las necesidades de los segmentos medio y medio alto; 3) la producción oriental proporciona las prendas de vestir a los sectores medio y medio bajo; y 4) la producción africana suministra a segmentos masivos de un nivel socioeconómico bajo. Y cada uno de estos bloques tienen sus lugares específicos de producción.

⁴² En México, además de *Bennetton* y *Levis Straus* se encuentran firmas como *Julio* y *Vanity* que fabrican ropa *sport* y ropa casual para dama y cuya prendas de vestir están enfocadas a satisfacer los gustos de un nivel socioeconómico medio y medio alto. También la empresa *Edoardos*, que produce ropa para dama y caballero, así como para niños y niñas, consideradas para el nivel medio.

Algunas firmas europeas de ropa tienen sus centros de distribución para ensamblado de sus productos en países del norte de África y del Mediterráneo, como Grecia, Malta y Túnez. Por ejemplo, Fröbel, Heinrichs y Kreye (Dicken, 1992: 261) mencionan que gran parte de la manufactura de la confección de Alemania Occidental se encuentra bajo la subcontratación de Alemania Oriental, Polonia, Hungría, Rumania, Bulgaria y Yugoslavia. El caso es similar con las firmas británicas, las cuales han establecido fábricas en Portugal, Marruecos y Túnez. Esta distribución espacial de las plantas productoras o ensambladoras de ropa atiende las ventajas comparativas que ofrecen los países en desarrollo, como son, principalmente, abundante mano de obra, mínimos costos de producción y bajos salarios

Como lo mencionan Bernié-Boissard, las afamadas camisas de la empresa francesa *Cacharel*, ya no se hacen en *Nimes*, su ciudad madre, sino en múltiples pequeños talleres del sur de Italia, Portugal y Marruecos. Esta distribución espacial se debe a las diferencias regionales en los costos de producción, que son rotundas. Por ejemplo, el costo-minuto de una camisa en la fábrica *Cacharel* de Francia era de 1.70F; en un taller subcontratado en Francia es de 1.35F; en el sur de Italia era de 0.5F; en Portugal 0.70F; y en Marruecos 0.50F. Así, no es de extrañar que la producción de *Cacharel* se manejara a través de la subcontratación, con cuarenta talleres en el extranjero y sólo diez talleres en Francia (Arias y Wilson, 1977:22). Como se observa en los resultados, el costo de producción es más elevado en los países desarrollados y menores en aquellos que se encuentren en desarrollo.

Para regular, de una u otra forma, la gran diversidad de individuos y procesos que participan en la producción de ropa, se establecieron ciertas normas internacionales para la industria del vestido y la textil. Estas se enmarcan en el Acuerdo Multifibras I (AMF) de 1974, ampliado y prorrogado con el II en 1977, con el III en 1982, y con el IV en 1986. Este último fue caracterizado como el más sofisticado sistema dentro de esta contratendencia, y señalado como el ejemplo más evidente del "neoproteccionismo" comercial de los países desarrollados (Suárez, 1994:153).

En el Acuerdo Multifibras (AMF) de textil y confección, el más afectado fue el ramo de la confección ya que, en 1981, se cubría el 14% de las exportaciones textiles del mundo y el 40% de las de confección. Actualmente, en el AMF IV con 41 signatarios, se maneja casi el 60% del comercio mundial textil y de la confección. El 40% restante está protegido por altos aranceles, de alrededor del 20% en promedio. El AMF fue eliminado y esto representó, para los países en desarrollo, beneficiarse con 8 millones de dólares anuales en su comercio textil y de la confección.

Particularmente, la industria de la confección en México ha sido una rama manufacturera con más restricciones, porque antes de 1984, su desarrollo se encontraba enfocado a satisfacer un mercado de economía cerrada, donde los productores de ropa no tenían competidores externos. Sin embargo, a partir de la política económica que estableció Miguel de la Madrid, se modificaron enormemente las reglas que condujeron a la industria nacional más allá de nuestras fronteras, es decir, en este periodo presidencial, se iniciaron una serie de reformas que eliminarían o reducirían de manera dramática, la mayoría de las barreras comerciales a lo largo de un periodo de dos años. Los requerimientos para licencias de importación bajaron de 92.2% de la producción nacional, a 23.2%, y las tarifas promedio por peso de producción bajaron de 28.5% a 11.0%, con una tarifa máxima permitida de 20.0% en diciembre de 1987. La cobertura de licencias de importación, como un porcentaje de la producción nacional, se redujo de 100.0% en junio de 1985, a 88.8% en diciembre de 1985 y finalmente a cero en mayo de 1988 (Hanson, 1992: 317). Como se observa, las disposiciones gubernamentales de las importaciones, aparentemente, beneficiarían a los productores nacionales, pero no se consideró que los bienes producidos en el extranjero pudieran competir en precio ni en calidad con los nacionales.

El comercio textil y de la confección nacional se regula por las normas de acuerdos bilaterales con la Comunidad Europea y, desde 1967, con Estados Unidos. Estos acuerdos, al igual que el AMF, sirven para restringir las exportaciones a través del establecimiento de cuotas. El primer convenio de mayo de 1967 a abril de 1971, se aplicaba sólo a los artículos de algodón. El segundo, de mayo de 1971 a abril de 1975, se extendía a los productos artesanales.

Dentro del marco del AMF se realiza el tercer convenio, en mayo de 1975 a abril de 1978 y se incorporan los artículos elaborados de lana, fibras sintéticas y artificiales; las artesanías quedan sujetas a certificados previos. El cuarto, de 1978 a 1981, y cuatro prórrogas de 1988 a 1991, incluyen cuatro grupos y 131 categorías. En enero de 1992, se extiende un año más con incremento del 66% en las cuotas. En uno de los últimos convenios se establecieron normas más flexibles y cuotas más amplias, puesto que aumentaron tanto las cuotas para los productos ensamblados (bajo el esquema de maquila) en México con tela producida y cortada en Estados Unidos como para la exportación de artículos fabricados con telas no provenientes de Estados Unidos, aunque con límites y sublímites específicos (Suárez, 1994: 154).

Son importantes las restricciones no arancelarias de la industria del vestido, pero lo que más afectó a esta rama son las limitaciones estructurales con que cuenta para las exportaciones. La cuota base creció 46%, especialmente la de maquiladoras, pues los comerciantes y confeccionistas locales producen más para el mercado nacional. Las exportaciones de producción interna se concentran en pantalones, blusas, chamarras, overoles y camisas, pero aumentan las de tejido de punto.

El Acuerdo Multifibras que firmó México con Estados Unidos es importante, porque es todavía el principal socio comercial de México. Por ejemplo, entre 1985 y 1989, las importaciones mexicanas de ropa procedentes de Estados Unidos aumentaron de 29.9 millones a 131.9 millones de dólares (mdd), pero la parte procedente de los Estados Unidos de las importaciones mexicanas de ropa bajaron de 89.1% en 1985, a 52.9% en 1990. Al parecer, una buena parte de estas importaciones está manufacturada en Asia, y los compradores estadounidenses, establecidos en Nueva York y Los Ángeles, simplemente las distribuyen. Hong Kong ha sido el país más activo como fuente u origen de las importaciones de ropa para México, recientemente; las importaciones mexicanas representaron para Hong Kong un aumento, puesto que paso de 1.3% en 1988 a 22.4% en 1990 (Hanson, 1992: 312).

En el comercio exterior, el saldo de la balanza comercial del sector textil y de la confección pasó de un superávit de 42 millones de dólares en 1985, a un déficit de 520 mdd hasta junio de 1992, es decir, las importaciones de 1985 a 1991 se incrementaron a una tasa media de 45%, al pasar de 129 a 1,201 mdd. Las importaciones de textiles y confecciones provienen principalmente de los Estados Unidos, lo que significó que en

1991 las compras a ese país representaron 50.4% del valor total de las adquisiciones. Las exportaciones se incrementaron de 171 a 616 millones de dólares de 1985 a 1991, lo que representó un crecimiento promedio anual de 23.8%. Cabe destacar que en 1991 los rubros más destacados en las importaciones fueron las prendas y complementos de vestir, como los pantalones de algodón (SECOFI, 1993: 14).

II. Marco histórico de la industria de la confección en México

En México, la industrialización⁴³ fomentó la concentración de la actividad industrial en los tres centros urbanos más importantes de México: el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey. Estos centros urbanos se privilegiaron de innumerables ventajas, como fueron la construcción de vías de comunicación, la concentración de materias primas, recursos financieros, información, y relaciones económicas, sociales y políticas (Arias, 1997:17).

La localización de la industria de la confección de ropa en nuestro país tuvo sus antecedentes históricos en la primera década del siglo XX, cuando algunos comerciantes de origen libanés al llegar a México decidió continuar con esta actividad. Como lo menciona Laison (1985: 194), algunos libaneses se establecieron inicialmente en Guanajuato y Michoacán, y otros en Guadalajara, compraron máquinas y empezaron a confeccionar ropa⁴⁴. Esto no quiere decir que los libaneses hayan sido los únicos inversionistas del ramo, sino que había también capitales locales o nacionales.

La producción de ropa que se desarrolló hasta la década de los veinte, fue aquella que se llevó a cabo en el hogar, donde las mujeres realizaban el diseño de las prendas de vestir que iban a utilizar los miembros de la familia. Sin embargo, la urbanización repentina que trajo consigo la Revolución Mexicana (1911-1917), hizo que por primera vez fuera factible la producción de ropa a nivel industrial (Hanson, 1992: 312).

⁴³ El desarrollo industrial de México fomentó el crecimiento de las principales ciudades del país e impulsó y concentró enormemente el progreso de la planta fabril en estas áreas urbanas. Casos específicos fueron, en sus inicios, la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, posteriormente se pueden mencionar las ciudades de Puebla y Querétaro, entre otras.

⁴⁴ Véase Arias (1997).

Las personas que se dedicaron predominantemente a la producción industrial de ropa, fueron inmigrantes libaneses y judíos. Estos fabricantes-comerciantes agruparon sus negocios alrededor del centro de la Ciudad de México, el cual se convirtió en el principal distrito del vestido en el país. Este distrito fue utilizado como la base desde dónde llevar a cabo las negociaciones con los proveedores de textiles y los revendedores de ropa.

El otro aspecto que provocó el desarrollo de la industria de la confección fue la 2ª Guerra Mundial, que estimuló el crecimiento a través de un proceso de expansión y creación de nuevos pequeños talleres en otros lugares del país. La formación de estos talleres representó la posibilidad de exportar y por ejemplo, el mercado tradicional de Guadalajara se amplió notablemente (Laison, 1985:195).

Al concluir la guerra, el mercado nacional se contrajo, pero para este momento (posterior a 1945), se presentó otro hecho que impulsó enormemente el progreso de la industria de la confección en el país: el crecimiento del mercado urbano. Este crecimiento se dio como resultado de la fuerte inmigración que se llevó a cabo en las ciudades que iniciaban su crecimiento urbano en el país. Esto estimuló la fabricación de ropa en grandes volúmenes, por un lado, para las personas que se encontraban trabajando en las fábricas y, por el otro, para aquéllas que laboraban en las oficinas.

En la década de los cincuenta, los antiguos empresarios que iniciaron esta actividad dieron paso a las nuevas generaciones, lo que representó un nuevo giro en la industria de la confección, porque los nuevos industriales se preocuparon por introducir modernas tecnologías y formas de organización, lo que permitió el incremento de la productividad y de las utilidades. En esta década fue muy importante también el uso de las fibras sintéticas, que se empezaban a utilizar en el mundo. El uso de estas fibras representaba para los empresarios un costo de producción menores a lo que estaban acostumbrados.

A partir de 1960, los pequeños productores se transformaron en medianos empresarios lo que implicó, por un lado, la adquisición de equipos modernos y, por el otro, la articulación de las grandes o medianas empresas con las de menor tamaño. A finales de los sesenta y mediados de los setenta, otro factor que impulsó a la industria fue el uso de la mezclilla, lo que provocó que las grandes y medianas empresas logaran exportar gran parte de su producción, sobre todo a los Estados Unidos, y en menor grado a Europa (*Ibidem*: 199).

En nuestro país existen casos muy específicos de cómo funciona la producción de ropa. Por ejemplo, la ciudad de Guadalajara reorientó su producción de ropa, es decir, dejó de elaborar camisas para varón y se enfocó a la confección de ropa infantil y para dama, esta última muy relacionada con la especialización de calzado para mujer que también se empezaba a generar. De igual manera, Monterrey se concentró en la fabricación de pantalones y camisas de buena calidad. Esta especialización productiva de la industria de la confección predominó durante las tres primeras décadas del modelo de sustitución de importaciones que siguió la política económica de nuestro país.

Los casos citados anteriormente corresponden a las ciudades más importantes de México, pero existen otros centro urbanos de menores dimensiones que también juegan un papel destacado en la configuración de la industria de la ropa en nuestro país. Irapuato, por ejemplo, concentró su producción en pantalones para caballero y Aguascalientes se enfocó a la elaboración de ropa infantil y a los tan conocidos bordados. Ambas ciudades, en el periodo de industrialización del modelo sustitutivo de importaciones, se caracterizaron por combinar la actividad agropecuaria y comercial con la elaboración de prendas de vestir. Dicha particularidad cultural permitió a estas ciudades mantenerse en la industria de la confección en forma muy exitosa.

Como lo menciona Arias (1997:19), los casos de Irapuato y Aguascalientes han dependido de la confluencia de dos situaciones, por un lado, la capacidad de los empresarios para rearticular las ventajas originales de las redes de comunicación y los sistemas de transporte, así como las formas de trabajo, productos y relaciones de mercadeo, unidas a las nuevas condiciones sociales y económicas que imperan. Por otra parte, la capacidad que han tenido los mismos empresarios para diversificar las fuentes de ingresos y empleo, e impedir que la manufactura se transformara en la principal o única alternativa económica de la sociedad local.

Existen otros ejemplos, que muestran la importancia de la producción de ropa para la economía local o doméstica de ciertas áreas rurales dentro del territorio nacional, como los casos de Moroleón y San José Iturbide en Guanajuato; de Villa Hidalgo y Zapotlanejo en Jalisco; y Santiago Tangandapio en Michoacán.⁴⁵ Cada una de estas localidades juega un papel importante en el sistema industrial emergente que se ha desarrollado en nuestro país, cuya configuración fomenta la creación de recientes escenarios y estimula la aparición de nuevos actores sociales. Es decir, la formación de estos escenarios implica la difusión de un esquema de manufactura descentralizada, rural y feminizada o, lo que es lo mismo, abundante mano de obra femenina y costos de producción muy bajos.

El desarrollo de la industria de la ropa en la Ciudad de México no escapó a la lógica nacional; sin embargo, es importante resaltar que en ella se concentró la mayoría de la producción, distribución y comercialización de ropa a nivel nacional. Por ejemplo, en 1960, 59.8% de los empleos generados por la manufactura de ropa se localizaban en el Distrito Federal, la entidad federativa donde se encuentra la Ciudad de México (Hanson, 1992: 312-313). Sin embargo, en la década de los setenta la producción de ropa empezó a descentralizarse de la ciudad hacia nuevas aglomeraciones especializadas en ropa exclusiva, es decir, de 1970 a 1980 el D.F. disminuyó el número de empleos de 55.4% a 44.7% y a 12.7% para 1997⁴⁶. A pesar de que la participación del Distrito Federal ha disminuido conforme pasa el tiempo, es importante mencionar que todavía esta entidad mantiene el primer lugar en la concentración de mano de obra y número de establecimientos de la industria de la confección en todo el país.

El proceso de descentralización que llevaron a cabo los empresarios de la industria de la confección, fue resultado de las diferencias regionales en los costos de producción entre la capital del país y las áreas rurales. Estos empresarios reubicaron por completo el aparato de producción, de manera que las operaciones de diseño y ensamblado se localizaron en el interior del país. Sin embargo, la actividad de comercialización de la Ciudad de México permaneció intacta, lo que provocó que los productores en las nuevas aglomeraciones rurales, siguieran dependiendo de los comerciantes ubicados en el D.F. para la venta y distribución de sus mercancías.

⁴⁵ Véase más ampliamente en Wilson (1992 y 1990).

⁴⁶ Los porcentajes fueron tomados con base en una serie histórica de datos proporcionados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industria (SECOFI) en 1997.

La estructuración de los centros urbanos más importantes del país representó la conformación y consolidación de ciertas actividades productivas, como lo fue la distribución espacial de la industria de la ropa. La Ciudad de México se convirtió en el principal centro productor de prendas de vestir, a su vez, en el mercado más importante del país, puesto que concentraba y distribuía una gran variedad de productos que satisfacían, en una primera etapa, la demanda local o regional, y posteriormente la nivel nacional.

III. Actividad productiva de la industria de la confección en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

Las estadísticas utilizadas para realizar el análisis de la actividad productiva de la industria de la confección en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), fueron proporcionadas por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) en 1996. Esta base de datos contenía información relacionada con el número total de trabajadores por empresa y por establecimiento, así como información relacionada con el carácter maquilador y exportador que poseen las micro, pequeñas, medianas y grandes industrias.

Con base a los resultados, se detectó la existencia de una distribución espacial diferencial por tamaño. Por ejemplo, las microindustrias, que son las más numerosas del aparato productivo de la ZMCM, se localizaron en un mayor número de municipios o delegaciones.

Para interpretar la base de datos proporcionada por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), se siguió la clasificación de Javier Delgado (1988: 106-135) de los anillos metropolitanos, en donde se divide a la ZMCM en tres anillos alrededor de la Ciudad Central, las Areas Intermedias, la 2ª Conurbación y la Metropolización.

La Ciudad Central, que abarca las delegaciones Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, se formó y consolidó entre 1900-1930, y ahí se localizaron predominantemente las actividades administrativas, comerciales y recreativas de la ciudad. El crecimiento urbano que había experimentado la Ciudad Central no se detuvo, sino que se presentó una expansión sobre la periferia inmediata, lo que ocasionó la primera conurbación con relación al resto del Distrito Federal y, con ello, la primera modificación de límites administrativos como resultado de este crecimiento. Como dato, se tiene que el área urbana pasó de 2,700 ha. a más de 9,000 ha. (Delgado 1988: 105).

El crecimiento urbano de la Ciudad de México continuó de 1930-1950 y se formó el primer anillo o contorno de las Áreas Intermedias; esta expansión se dio como efecto del establecimiento de la industria en el norte del D.F. y de la consolidación de la especialización funcional del área central. Aunado a ello también se manifestó el crecimiento demográfico que experimentó el entorno inmediato, el cual se propagó hasta llegar a los límites con el Estado de México; esta expansión se presentó en las delegaciones de Azcapotzalco, Gustavo A. Madero, Álvaro Obregón, Coyoacán, Iztapalapa e Iztacalco.

De acuerdo con el autor, el segundo anillo o contorno de la 2ª Conurbación, que abarcó los municipios del Estado de México: Naucalpan, Nezahualcóyotl, Tlalnepantla y Ecatepec; y las delegaciones del Distrito Federal: Magdalena Contreras, Tlalpan, y Xochimilco. Esto fue como resultado del mismo crecimiento industrial que se presentó en el área inmediata y se extendió hasta el norte, es decir, hacia Tlalnepantla y Ecatepec. La forma más evidente de este crecimiento, además del crecimiento industrial, fue la proliferación de los fraccionamientos.

El crecimiento del segundo anillo (1950-1970) atendió a dos factores coyunturales dentro de la política del gobierno del Distrito Federal, es decir, mientras que en éste se restringía el crecimiento industrial y el de los fraccionamientos con fines habitacionales, el gobierno del estado de México fomentaba ambos. Las restricciones del crecimiento industrial y residencial de la Ciudad de México permitieron la expansión desmedida de la zona norte del Estado de México.

El tercer anillo o contorno de la metropolización (1970-1989), que abarcó Cuajimalpa, Tláhuac, Chalco, Ixtapaluca, La Paz, Chimalhuacán, Chicoloapan, Tecámac, Coacalco, Tultitlán, Cuautitlán Cuautitlán Izcalli, Nicolás Romero, Atizapán y Huixquilucan, se formó como efecto del crecimiento urbano expansivo e indiscriminado del D.F. hacia el estado de México, por el establecimiento de la zona industrial de Izcalli-Tultitlán, aunado también a la prohibición de la construcción de fraccionamientos en el D.F., que se venía practicando años atrás.

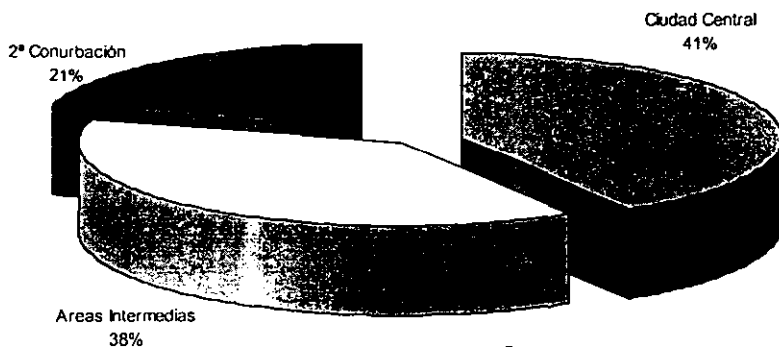
Por otro lado, el espacio de los municipios constituye el proceso de transformación espacial-territorial más notable de esta parte del Valle de México; es decir, la gestación de pequeñas zonas metropolitanas alrededor de los centros urbanos más dinámicos. Texcoco, con los pequeños municipios que le rodean; Teotihuacán, con San Martín de las Pirámides, y Huehuetoca, con Zumpango, son los ejemplos más relevantes de este fenómeno.

Distribución espacial de la industria de la confección.- La distribución de las empresas de la industria de la confección en la ZMCM coincidió con la importancia económica que adquirieron los anillos metropolitanos; por ejemplo, la Ciudad Central absorbió el mayor número de empresas, y del personal de la industria de la confección con 60.8% y 41.6% respectivamente de toda la metrópoli (ver figura III.1 y III.2); y, dentro de ella, la delegación Cuauhtémoc registró 255 industrias con un total de 6,701 trabajadores y le siguió Benito Juárez, con 55 y 2,032, respectivamente (ver anexo cuadro III.1).

Esta explicación se debe a que, históricamente, el centro de la Ciudad de México constituye el corazón de la Ciudad Central y, por excelencia, este centro es el lugar distribuidor y comercializador más importante de nuestro país. El Área Intermedia fue la segunda sección donde se concentró el mayor número de trabajadores de toda la ZMCM. Dicha distribución se debe a su localización estratégica, es decir, el Área Intermedia se encuentra entre la Ciudad Central y la 2ª Conurbación. El anillo intermedio absorbió 38.1% de los trabajadores, y la 2ª Conurbación 21% (ver figura III.1).

Figura III.1

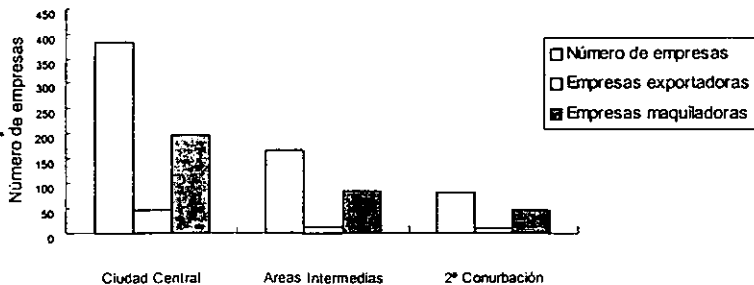
Número de trabajadores de la industria del vestido en la ZMCM, 1996.



Fuente: Cálculos propios con base en la

Figura III.2

Distribución de las empresas en la ZMCM, 1996.



Fuente: Cálculos propios con base a la CNIV.

En la figura III.2, se observa que la Ciudad Central tuvo el mayor número de empresas, y que éstas se disminuyen conforme se alejan de la Ciudad de México. Otro aspecto importante de esta distribución fue lo relacionado con las empresas que maquilan y exportan. En el primero caso es un proceso inherente a la industria de la confección, ya que alrededor de 51.9% de las empresas se dedicaron a maquilar, y conforme se reduce el tamaño de las unidades fabriles fue más evidente dicho mecanismo de subsistencia. Tanto la Ciudad Central como las Areas Intermedias absorbieron el mayor número de empresas dedicadas a la maquila y, por ende, concentraron la mano de obra.

Por la importancia que posee el proceso de maquila o subcontratación en la industria de la ropa, y por la estrecha relación que guarda con el trabajo a domicilio ésta se tratará y explicará con mayor detalle. Existen numerosos trabajos que abordan desde diferentes perspectivas el trabajo a domicilio o la maquila⁴⁷. Como lo menciona Alonso (1995: 5), la eliminación gradual de la gran fábrica fordista y el uso cada vez más evidente de las prácticas de flexibilidad del trabajo, han conducido al redescubrimiento de la subcontratación como un mecanismo que produce grandes ganancias para quienes la practican.

La maquila o subcontratación representa para los dueños de los medios de producción la explotación de la mano de obra, sobre todo femenina, bajos costos de producción y garantías laborales casi inexistentes. Todo ello se conjuga para beneficiar enormemente a los que controlan la esfera de la producción, ya que estas prácticas no son otra cosa que las "bondades" que proporciona la tan demandada "flexibilidad" del trabajo.

En este proceso la mano de obra tiene todo en su contra, porque la subcontratación, maquila o trabajo a domicilio impide crecer como empresa, no controla la esfera de la producción, y en varios casos, no posee los instrumentos de trabajo adecuados para hacer más eficiente y eficaz su trabajo de ensamblado.

Por lo general, el trabajo a domicilio se asocia a una ausencia de formas regulares de trabajo y, por su mismo desenvolvimiento, se ubica en un marco no legal dentro de la clandestinidad, porque es la única manera de sobrevivir. Como lo menciona Alonso (1994: 10), si miles de mujeres mexicanas se han incorporado, desde 1982, tanto en las

⁴⁷ Alonso, José A. 1993, 1994, 1995, 1997; Wilson Fiona, 1992; Peña Saint 1994, Falla Carrillo 1988; Sabaté Martínez 1995.

grandes ciudades como en el campo a las redes más o menos clandestinas de la maquila domiciliaria, no se debe a una supuesta creatividad empresarial, sino al contexto micro y macrosocial que las impide convertirse o en obreras abiertas con todos los derechos legalmente establecidos o en microempresarias independientes. Desafortunadamente, en nuestro país, el trabajo a domicilio, a pesar de que se encuentra tipificado en la Ley Federal del Trabajo, no tiene las vías o el entorno económico y político para que se desarrolle y crezca adecuadamente, y se integre en forma eficiente y eficaz en el proceso productivo de la industria de la ropa en la ZMCM.

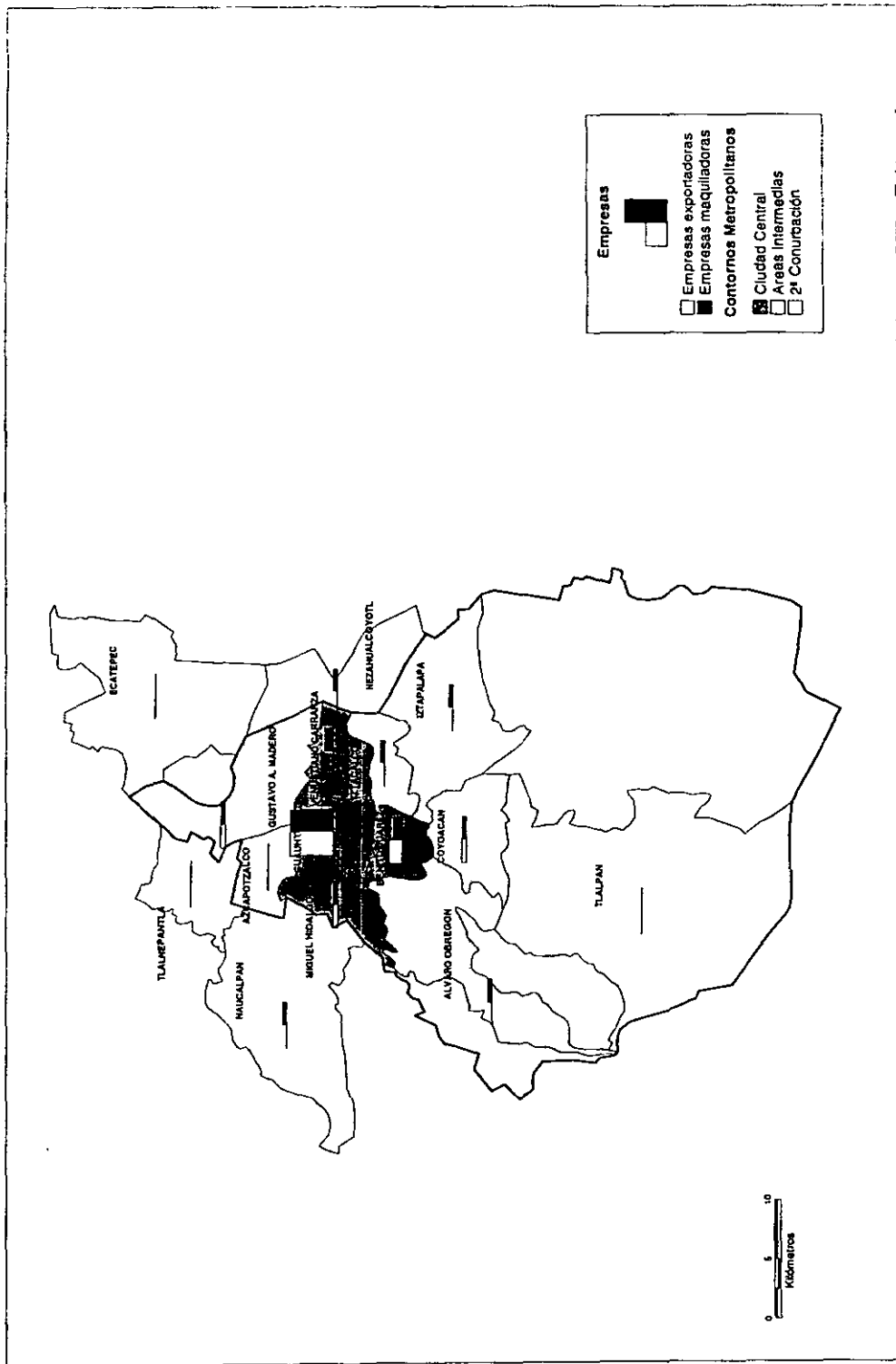
A fin de cuentas, el trabajo a domicilio les confiere a las mujeres la particularidad de ser microempresarias, esta personalidad sirve para que los empresarios formales las vean como un colchón de apoyo para encontrar fuerza de trabajo barata, además de representar una válvula de escape que impide la acumulación de tensiones sociales alimentadas por el desempleo y la falta de ingresos económicos. De hecho, el gobierno se ha empeñado en convertir al desempleado en autoempleado y a los subempleados en microempresarios; por ello, existe a principios de la década de los ochenta, el surgimiento del lema del gobierno "empléate a ti mismo".

En la figura III.2 se observó que la actividad exportadora de la industria de la confección en la ZMCM fue casi nula, porque sólo 67 empresas (10.7%) se dedicaron a exportar. Por anillos metropolitanos, la Ciudad Central fue donde se concentró el mayor número de ellas con 47 (7.5%) y disminuyeron conforme se fueron alejando del centro de la Ciudad de México. Con base en estos resultados, se concluye, que la producción de ropa en la ZMCM se encuentra enfocada, básicamente, a satisfacer el mercado nacional más que el internacional.

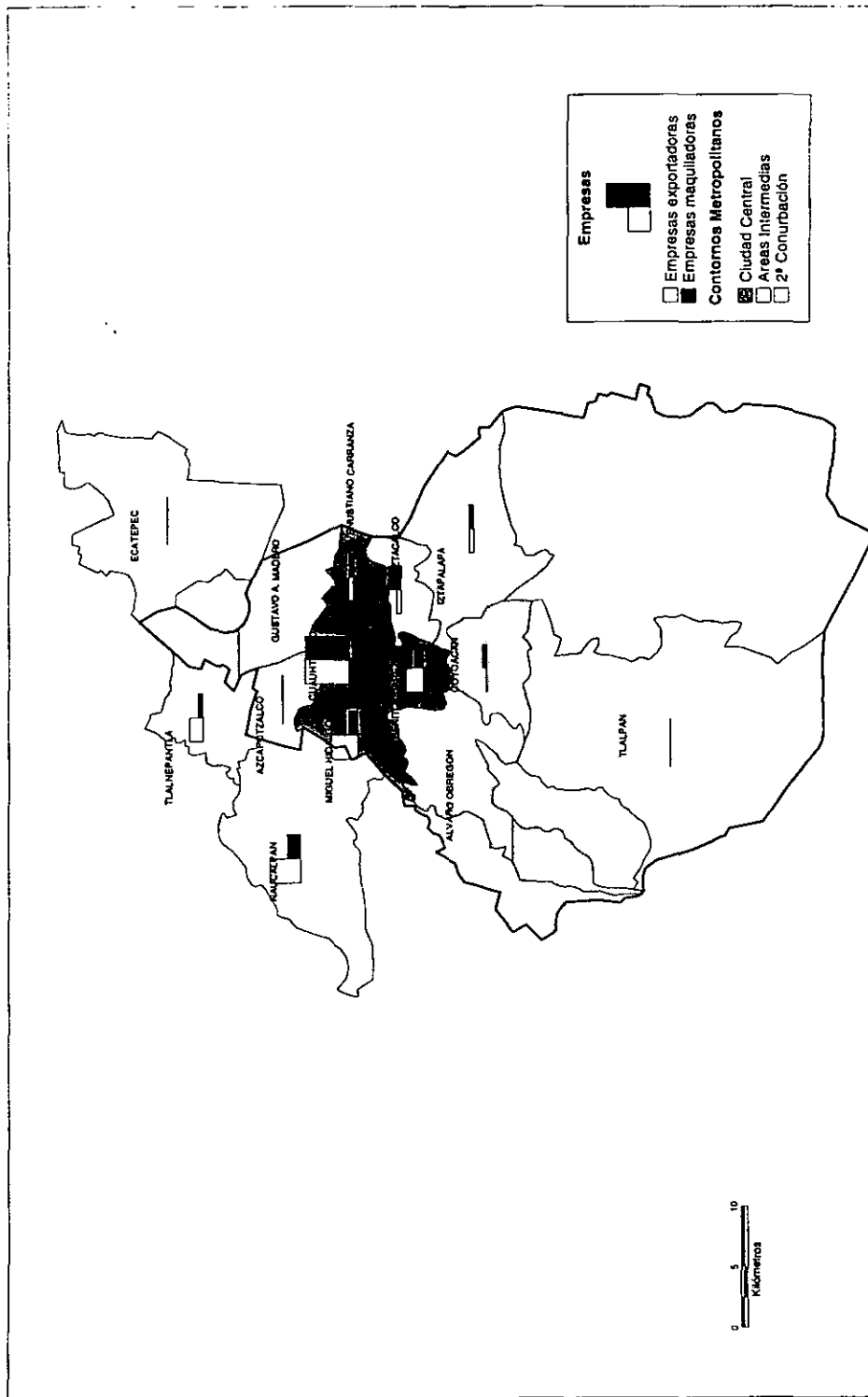
Distribución de las empresas por tamaño.- La distribución territorial de las empresas de la industria del vestido disminuyó con el tamaño, puesto que existen 340 microindustrias distribuidas en 11 delegaciones y 4 municipios de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México⁴⁸; se encontraron 226 pequeñas empresas localizadas en 11 delegaciones y 3 municipios; 43 medianas empresas distribuidas en 10 delegaciones y 2 municipios conurbados y la gran industria con 19 empresas en únicamente 6 delegaciones y un municipio. (Ver mapas del 1 al 4).

⁴⁸ Según datos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) para 1996.

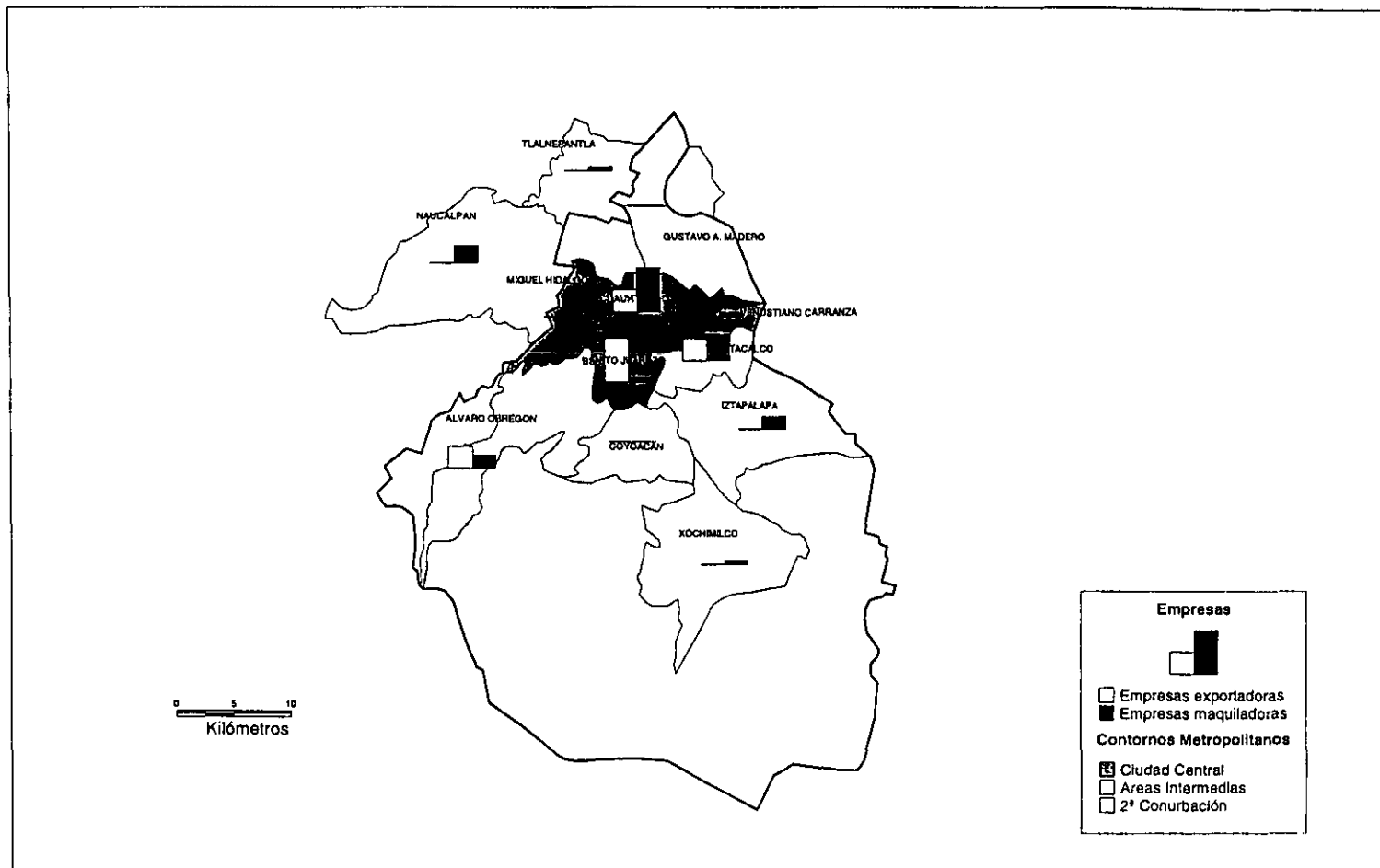
Distribución de la microempresa de la confección en la ZMCM, 1996.



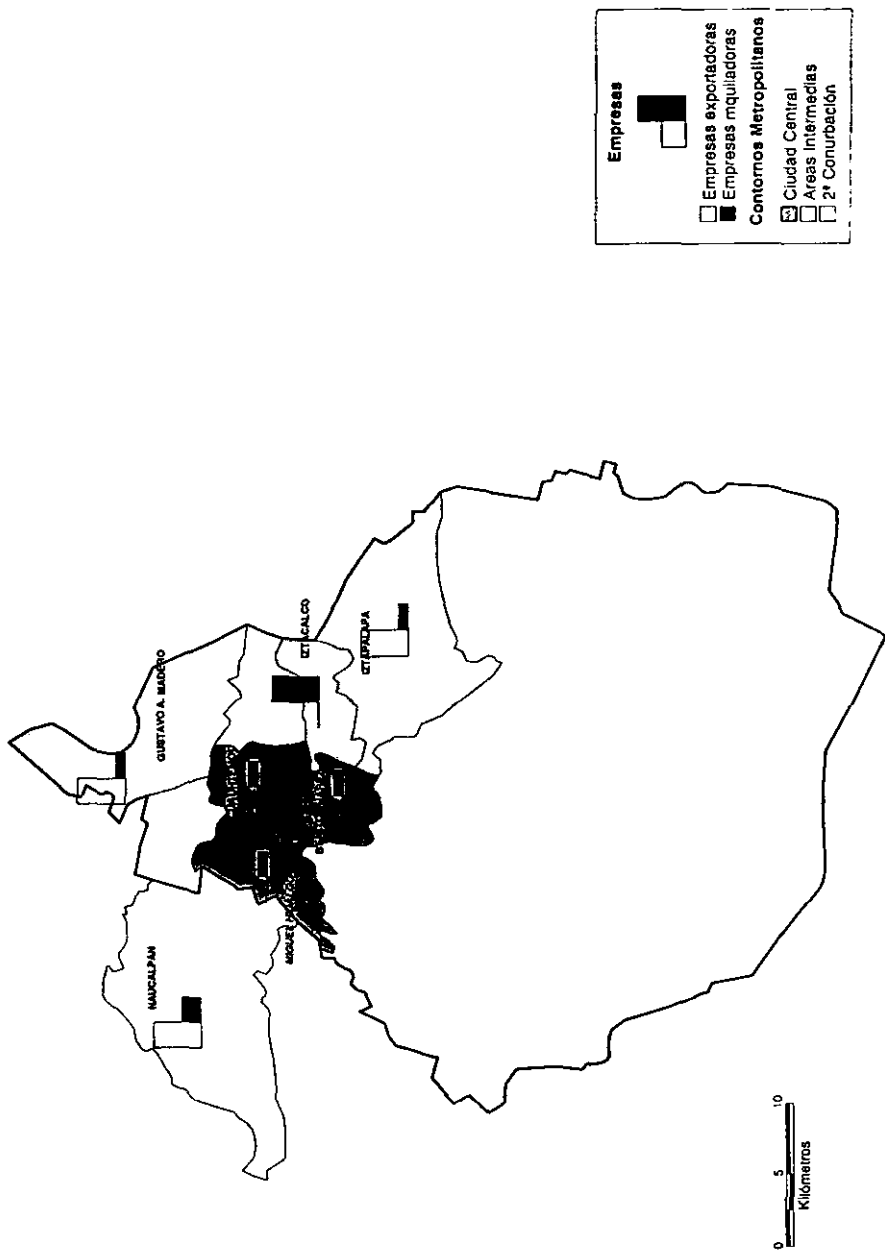
Distribución de las pequeñas empresas de la confección en la ZMCM, 1996.



Distribución de las medianas empresas de la confección en la ZMCM, 1996.



Distribución de las grandes empresas de la confección en la ZMCM, 1996.



La ubicación espacial de la industria del vestido evidencia que las micro y pequeñas empresas tuvieron una cobertura más dispersa o más amplia en comparación con las medianas y grandes empresas, además, se localizaron en un mayor número de municipios conurbados a la ZMCM.

Las micro y pequeñas empresas optaron más por la periferia de la Ciudad de México que por las áreas centrales, ya que implica tener un menor acceso a ciertos servicios urbanos, como son: agua, luz, teléfono, rentas más económicas y abundante mano de obra barata. Sin embargo, las empresas que se localizaron en la parte central fueron las que desde, sus inicios, han permanecido en esta área y, a pesar de los costos que representa su ubicación, continúan en ella por las relaciones sociales y económicas que guardan con otras empresas.

De todas las delegaciones o municipios, donde existe la mayor concentración de empresas y mano de obra de la industria del vestido, fueron las delegaciones Cuauhtémoc y Benito Juárez para la microindustria, para las pequeñas, medianas y grandes empresas en Cuauhtémoc e Iztacalco principalmente. Este comportamiento no es de extrañar, puesto que en la delegación Cuauhtémoc, por tradición, la industria del vestido se ha ubicado en las calles de Izazaga, 20 de Noviembre, Pino Suárez, Venustiano Carranza, República de Brasil y República de Uruguay, entre otras. Sin embargo, a pesar del sismo del 19 de septiembre de 1985, esta delegación continúa siendo la más importante dentro de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y de todo el país, por la gran concentración de industria del vestido (formal e informal) que presenta.

Al observar el mapa 1, la Ciudad Central absorbió el mayor porcentaje en el número de empresas (60.8%), así como en el número de trabajadores (41.1%); de industrias exportadoras (70.1%) y de empresas maquiladoras (59.8%). Como se percibe en el mapa, el único municipio que no tuvo empresas que se dedican a exportar y a la maquila fue Tlalnepantla, el resto se concentró en los procesos de subcontratación. En las delegaciones y municipios de la 2ª Conurbación, ninguna empresa era exportadora, pero si se maquilaron algunas prendas de vestir. Algunas empresas de la Ciudad Central y de las Areas Intermedias elaboraron prendas para exportar, así como también maquilaron.

En el mapa 2, se observa que la distribución territorial de la pequeña industria fue sensiblemente menor que la de la micro, sin embargo se presentaron diferencias cuantitativas importantes en este tamaño. A diferencia de la microempresa, ésta proporcionó alrededor de 8,834 empleos con un total de 226 empresas. También evidenció la misma dinámica de concentración por anillos metropolitanos.

En los mapas 3 y 4, tanto las medianas como las grandes empresas presentaron una cobertura territorial inferior que las micro y pequeñas industrias, pero absorbieron el mayor número de mano de obra en la rama de la confección. En ambos tamaños, los procesos de subcontratación y exportación se presentaron, pero se detectó que treinta seis empresas maquilan y sólo ocho exportaron, es decir, los tamaños más pequeños del aparato industrial del ramo de la confección concentraron el mayor número de empresas que maquilan (289) y exportaron (60). Resultados interesantes, puesto que se hubiera esperado que entre más grande sea la empresa tendría más posibilidades de exportar parte de su producción.

Importancia económica de las microempresas.- La microindustria de la confección de ropa es muy importante a nivel nacional, y particularmente en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, por la gran cantidad de unidades fabriles que aporta a la estructura productiva.

En la ZMCM la microindustria juega un papel social y económico muy importante, puesto que incluye al 54.1% de los establecimientos y al 8.5% de las fuentes de empleo generados en este sector; sin embargo, absorbió el 53.7% de las empresas que exportan y el 51.2% de las empresas que maquilan.

Resultados interesantes, si se considera, por un lado, que en 223 empresas empleaban hasta ocho trabajadores y en el resto contrató entre 9 y 15 (117) empleados; si la microempresa absorbiera más trabajadores por unidad instalada, sin rebasar los 15 empleados, esta unidad fabril sería un potencial para ofrecer empleo a nivel local, regional y nacional. Otro resultado relevante fue que este tamaño tuvo más de la mitad de todas las empresas que maquilan en la ZMCM.

El tamaño de la microempresa tiene la particularidad de ubicarse por encima de las pequeñas y medianas industrias por la relativa facilidad que posee para establecerse, por los bajos costos que representa su producción y los montos de capital necesario para iniciar su actividad dentro del aparato productivo nacional.

Los apoyos a las microempresas deben estar enfocados a proporcionar asesorías sobre organización y funcionamiento de la empresa; información acerca de programas de capacitación para la mano de obra; en política fiscal, donde se ofrezca un trato preferencial a las empresas más débiles sin llegar a subsidiarlas; desregulación y simplificación en los trámites fiscales para su apertura; sobre la existencia de una banca de desarrollo con apoyos financieros y técnicos diseñados específicamente para ellas; el desarrollo de mercados; las facilidades para la adquisición de los insumos utilizados en estas unidades fabriles, así como para la obtención de nuevos instrumentos de trabajo; sobre asistencia técnica, administrativa y de información, entre otras⁴⁹.

IV. Composición de las prendas de vestir

Con base en la gran diversidad de prendas de vestir que tenían las diferentes microempresas de la industria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, se llegó a agrupar a las más de 110 prendas de vestir en 11 grupos de ropa (ver cuadro III.2). Cada uno de los grupos se aglutinó con base en las semejanzas que existen entre las diferentes prendas de vestir. Dicha agrupación se realizó para facilitar metodológicamente el análisis de las prendas de vestir que elaboran los empresarios de la gran metrópoli.

El grupo I está asignado a la ropa exterior de dama; el grupo II a la ropa exterior para caballero; el grupo III a la ropa interior para dama y el grupo IV a la ropa interior para caballero. En el grupo V aglutinó la ropa de bebé e infantil tanto para niños como para niñas, sin hacer una diferenciación de si es exterior o interior. El grupo VI incluyó a los diferentes uniformes que se utilizan para homogeneizar la forma de vestir de los empleados, obreros o trabajadores de una fábrica u oficina.

El grupo VII se refiere hacia la ropa deportiva, en donde se incluyen prendas de vestir que se utilizan generalmente para realizan ejercicios, pero también se incluyó ropa que se utiliza para la playa. En el grupo VIII se ubica la ropa que sirve para que la gente

⁴⁹ Véase Maza (1997) y Jurado (1997).

se cobije de las inclemencias del estado del tiempo, como son lluvias y frío. El grupo IX es el de blancos, donde se tiene una variedad de productos para vestir las camas, las ventanas y las mesas, entre otros. El grupo X es el de vestidos especiales, donde se ubicaron las prendas de vestir que se necesitan para ocasiones excepcionales. Y finalmente el grupo XI es para los accesorios que utilizan las damas y caballeros. Cabe mencionar que en este grupo se tuvo una gran diversidad de productos. Dicha clasificación queda de la siguiente manera:

Cuadro III.2

GRUPO 1. ROPA PARA DAMA Vestidos Faldas Blusas Coordinados Conjuntos Sacos Chalecos Delantales Capas Medias Playeras Trajes sastres Pantalones	GRUPO 2. ROPA PARA CABALLERO Camisas Pantalones Sacos Trajes Playeras Camisetas Chalecos Suéteres	GRUPO 3. ROPA INTERIOR P/DAMA Pantaletas Batas Brazieres Fondos Camisones Pijamas Calcetines	GRUPO 4. ROPA INTERIOR P/CABALLERO Trusas Calzones Calzoncillos Boxers Calcetines
GRUPO 5. ROPA DE BEBE E INFANTIL Blusas Faldas Pantalones Corpiños Fajeros Mamelucos Vestidos Ropa interior para niño (a) Ropa infantil Trajes Batas Fondos	GRUPO 6. UNIFORMES Industriales Hospital Policía Aviador Overoles Filipinas Camisolas Cadete Militar Escolares	GRUPO 7. ROPA DEPORTIVA Pants Sudaderas Tops Trajes de baño Bikinis Shorts Bermudas Leotardos Bodys	GRUPO 8. GABARDINAS Abrigos Impermeables Gabardinas Chamarras

GRUPO 9. BLANCOS	GRUPO 10. VESTIDOS ESPECIALES	GRUPO 11. ACCESORIOS P/DAMA Y CAB.
Colchas	XI Años	Bufandas
Sábanas	Primera comunión	Estolas
Fundas	Novias	Moños
Cortinas	Trajes regionales	Corbatas
cojines	Disfraces	Cinturones
Edredones	Bautizos	Portaligeros
Manteles	Cocktail	Pañoletas
Toallas		Cachuchas
Blancos		Guantes de vestir
cobertores		Boinas
Otros		Mochilas
		Billeteras
		Sombreros
		Fajas
		Pecheras
		Otros

V. Tipología de la microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

Según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), una microempresa es aquella que posee hasta 15 trabajadores, y para elaborar la tipología de estas empresas, por su diversificación y especialización, se tomó dicho criterio.

La tipología de las microempresas por diversificación y especialización fue posible realizarla con base en la información proporcionada por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) en 1996. Esta base contenía información relacionada con los productos que elaboraba cada empresa e incluía si ésta maquilaba y/o exportaba.

Las prendas de vestir que elaboraban cada una de las empresas eran muy variadas y trabajar con ellas representaba un problema metodológico; fue, por ello, que se decidió agrupar las prendas de ropa en once grandes grupos (cuadro III.2). Posteriormente, se elaboró una matriz, donde se colocaron las empresas en forma vertical con una clave que representaba su localización espacial en la ZMCM (Columna I). Los once grupos de ropa se colocaron en forma horizontal (De la Columna II a la XII) (ver anexo cuadro III.3). De esta forma, al momento de desglosar la información por empresa y productos se colocaba el número "1" para señalar que esa empresa tenía presencia en uno u otro grupo.

Después, se construyó otra columna (Columna XIII), donde se colocó, por medio de "" la cantidad de veces que la empresa producía en uno u otro grupo. Esta columna sirvió para saber qué tan especializada era la empresa, por ejemplo ""6" representaba que la empresa elaboraba dos prendas del grupo VI o también podía presentarse ""2" que significaba la empresa producía tres prendas del grupo dos.

La Columna XIV indicaba el número de trabajadores por unidad instalada; la Columna XV indicaba con el número "1" si la empresa exportaba alguna prenda de vestir y la Columna XVI indicaba si la empresa maquilaba o no (ver anexo cuadro III.3).

Con base en el cruce de variables se llegó a agrupar a las empresas en diez categorías y cuatro tipos:

Cuadro III.4

Tipología de las microempresas de la confección en la ZMCM, 1996

Categorías	Frecuencias	Tipos	Total por tipo	%
Diversificadas (D)	13	Diversificadas (D)	27	8.4
Diversificadas con Especialización (D c/E)	4			
Diversificadas con Semiespecialización (D c/SE)	10			
Semidiversificadas (SD)	42	Semidiversificadas (SD)	67	20.8
Semidiversificadas con Semiespecialización (SD c/SE)	15			
Semidiversificadas con Especialización (SD c/E)	10			
Alta Especialización (AE)	38	Especializadas (E)	111	34.5
Especialización (E)	73			
Alta Semiespecialización (ASE)	13	Semiespecializadas (SE)	117	36.3
Semiespecialización (SE)	104			
Total*	322		322	100

* El universo de estudio fue de 340, pero existieron algunas empresas que no declararon qué prendas de vestir elaboraban, es, por ello, que el total de 322 no coincide con el total.

Las empresas diversificadas (semidiversificadas y diversificadas) fueron aquellas que produjeron una o dos prendas hasta de tres grupos diferentes y la especialización (semiespecialización y especialización) se refiere a las empresas que producen desde una hasta cuatro prendas de vestir de uno u otro grupo.

En la tipología de las microempresas de la industria de la confección, se observó que 70.8% (228) de las empresas eran especializadas y semiespecializadas y 29.2% (94) eran diversificadas y semidiversificadas (ver cuadro III.4). Estos resultados revelan que la industria de la confección en la ZMCM tiende más hacia la especialización que hacia la diversificación.

Con base en la tipología de las microempresas, ahora se cruzaron las variables de "exportación" y "maquila", y las empresas quedaron de la siguiente manera:

Cuadro III.5
Tipología de las microempresas maquiladoras y exportadoras de la confección, 1996

Categorías	Maquila (Frecuencias)	Exportación (Frecuencias)	%
Diversificadas (D)	8	5	14.3
Diversificadas con Especialización (D c/E)	4	3	8.6
Diversificadas con Semiespecialización (D c/SE)	10	3	8.6
Semidiversificadas (SD)	18	4	11.4
Semidiversificadas con Semiespecialización (SD c/SE)	11	5	14.3
Semidiversificadas con Especialización (SD c/E)	8	3	8.6
Alta Especialización (AE)	24	4	11.4
Especialización (E)	37	2	5.7
Alta Semiespecialización (ASE)	4	2	5.7
Semiespecialización (SE)	33	4	11.4
Total	157	35	100

Estos resultados evidencian que las empresas se dedicaron con mayor frecuencia a maquilar que a exportar, es decir, en el primer caso, 46.7% de las empresas estuvieron vinculadas a los procesos de subcontratación y 10.4% de las unidades fabriles se dedicaron a exportar parte de su producción. El resto (42.9%) fueron empresas que no maquilaron ni exportaron.

También los resultados revelaron que, entre más especializadas están las empresas son más evidentes los procesos de maquila, ya que 29.1% de las mismas tuvieron estas características.

Consideraciones preliminares

La distribución de la industria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México es diferencial por tamaño, es decir, la expresión territorial de las microempresas es mayor en comparación a las pequeñas industrias, pero esta característica es todavía más evidente entre las primeras y las medianas y grandes empresas, ya que su concentración espacial es más obvia.

La distribución espacial de la mano de obra en la industria del vestido se comportó en forma contraria a la de los establecimientos, ya que el mayor número de trabajadores se localizó en los espacios donde existe un mayor número de pequeñas, medianas y grandes empresas. Esta dinámica es lógica por la cantidad de mano de obra absorbida por unidad instalada, es decir una pequeña industria absorbe de 16-100 trabajadores, una mediana de 101-250 y una grande más de 250 trabajadores.

En cuanto a la distribución de las microempresas del vestido en la ZMCM se observó que la delegación Cuauhtémoc es la que concentra el mayor número de éstas y, por lo tanto, de la mano de obra, seguida en importancia por las delegaciones Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza; todas ellas conforman lo que se conoce como la Ciudad Central. Sin embargo, el anillo metropolitano de las Areas Intermedias tuvo un papel destacado en esta distribución geográfica por ubicarse en un punto intermedio entre la centralidad y la periferia de la Ciudad de México. Este nuevo patrón de distribución espacial de las microempresas implica, precisamente, que las Areas Intermedias se están colocando como otra opción de ubicación de las nuevas unidades fabriles en de la ZMCM y no solamente el centro de la Ciudad de México.

La maquila o subcontratación es un proceso inherente a la industria del vestido, porque más de 50% de las empresas de esta rama se dedican a maquilar algunos prendas de vestir, dinámica que se manifiesta como una alternativa de los empresarios para mantenerse en el proceso productivo, sin que esto necesariamente represente una vía de desarrollo y crecimiento del establecimiento empresarial.

La maquila no le permite al empresario controlar el proceso productivo de la ropa desde su inicio hasta el empaquetado final, porque sólo realiza una fase de la producción de ropa y no tiene el dominio del proceso global.

Se detectó que sólo 10.1% de las empresas de la confección se dedicaron a exportar, lo que evidencia que la producción se encuentra enfocada básicamente a satisfacer al mercado nacional.

En relación a la tipología elaborada de las microempresas de la industria de la confección, se concluye que casi tres cuartas partes de la industria se especializa en uno o en dos grupos de ropa y el resto presenta algún grado de diversificación, es decir, que la microindustria en la ZMCM, para mantenerse en el proceso productivo, tiende a la especialización y las microempresas que presentan cierta solidez son aquellas que han diversificado su producción de ropa.

Una empresa que se encuentra diversificada tiene mayores posibilidades de mantenerse en el proceso productivo, ya que si; por alguna razón; se reduce la producción de una prenda de vestir, esta empresa tiene la posibilidad de elaborar otras. Sin embargo, una empresa que está especializada es más vulnerable a la demanda del mercado, porque tiene que enfrentar la reducción o desaparición de la prenda de vestir que elabora.

CAPITULO IV. Estructura, operación y características de la mano de obra en la microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

Introducción

El capítulo gira en torno a tres importantes apartados y cada uno de ellos profundiza en el análisis de la estructura interna de la microindustria del vestido. En la primera parte, se evalúan los factores de localización de la empresa, así como el tipo de propiedad de la misma, el monto de la renta, y la antigüedad del empresario en el establecimiento y en la actividad misma. La segunda parte analiza el perfil del empresario y la capacitación de la mano de obra, así como su nivel de escolaridad; además se valoran las características laborales de los trabajadores de la industria de la confección. En la tercera y última parte se caracteriza el tipo de máquinas y equipos de trabajo que son utilizados por los microempresarios de la industria del vestido en las delegaciones y municipios seleccionados.

Para realizar con profundidad el análisis, fue necesario aplicar una encuesta que proporcionara las características de la microempresa del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, pero como se complicaba metodológicamente manejar toda la zona, se prefirió seleccionar áreas características dentro de esta industria. Con base en la cantidad de establecimientos y de mano de obra que absorbía esta microindustria, se llegó a seleccionar cuatro delegaciones: Cuauhtémoc, Benito Juárez, Iztacalco, Iztapalapa; y dos municipios: Naucalpan y Nezahualcóyotl.

Al evaluar las características de la microempresa y del empresario se detectó que la mayoría de las unidades productivas estaban en un nivel de subsistencia, y una mínima parte rebasaban este umbral, de tal manera, que no sólo subsistían, sino que realmente se colocaban en niveles de competencia en relación con otras empresas del mismo tamaño. La competitividad de las microempresas es difícil de adquirirla, porque las características del empresario, de la mano de obra y de los equipos de trabajo no alcanzan los niveles idóneos de desarrollo para conducir y dirigir adecuadamente la empresa.

I. Localización de las microempresas y definición de la muestra

La microempresa es básica para el desarrollo de la estructura económica de la Ciudad de México, puesto que ella representa, entre otras cosas, un potencial para la generación de empleo en una ciudad, donde es indispensable la creación de fuentes de empleo que atiendan las necesidades de una importante cantidad de población que se encuentra desempleada en la gran urbe. Es decir en 1996, el tamaño medio de los microestablecimientos fue de apenas cuatro trabajadores, pero si se llegara al límite máximo de estas unidades fabriles proporcionarían una mayor cantidad de empleos.

La microempresa, por ser el tamaño que ofrece el mayor número de establecimientos en la industria manufacturera, se incluyó como parte de este estudio, además se eligió una rama con cierta tradición histórica en nuestro país, la industria del vestido. Esta rama por ser posiblemente donde se observó con mayor claridad los procesos y características que poseen las microempresas, fue objeto de un trabajo de campo en la ZMCM, donde se entrevistaron a los microempresarios para que describieran sus experiencias y así conocer con mayor detalle las ventajas y desventajas operativas de su tamaño.

El trabajo de campo se realizó con base en las 340 microempresas que existían en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México⁵⁰. Por los problemas metodológicos y económicos que representaba aplicar las encuestas en toda la zona metropolitana, se hizo una zonificación para lo cual se consideró adecuado escoger los contornos metropolitanos. Estas áreas fueron: Cuauhtémoc y Benito Juárez como parte de lo que denomina Delgado⁵¹ (1988:103-141) la Ciudad Central; Iztacalco e Iztapalapa como parte de las Áreas Intermedias, y finalmente Naucalpan y Nezahualcóyotl como parte de la 2ª Conurbación (Ver Anexo Metodológico).

⁵⁰ Los datos de las microempresas se tomaron del directorio de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido para 1996, y con base en ellos se hizo una selección de las unidades político-administrativas donde se iban a aplicar las encuestas.

⁵¹ La clasificación de los contornos metropolitanos que maneja Delgado son: Ciudad Central: Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza; Áreas intermedias: Azcapotzalco, Gustavo A. Madero, Alvaro Obregón, Coyoacán, Iztacalco e Iztapalapa; 2ª Conurbación: Naucalpan, Tlalnepanitla, Ecatepec, Magdalena Contreras, Nezahualcóyotl, Tlalpan y Xochimilco; y Metropolitización: Cuajimalpa, Tláhuac, Chalco, Ixtapaluca, La Paz, Chimalhuacán, Chicoloapan, Tecámac, Coacalco, Tultitlán, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Nicolás Romero, Atizapán y Huxquilucan.

Después de haber zonificado la ZMCM se paso a la selección de las delegaciones y/o municipios que cumplieran dos condiciones. La primera de ellas fue que proporcionara el mayor número de microestablecimientos productivos de la confección en el área y que tuviera el mayor número de mano de obra. Las áreas político administrativas seleccionadas por anillos metropolitanos fueron:

Cuadro 1

Areas politico-administrativas	Número total de las microempresas	Tamaño de la muestra
Ciudad Central	194	116
Cuauhtémoc	156	93
Benito Juárez	38	23
Areas Intermedias	31	19
Iztacalco	18	11
Iztapalapa	13	8
2ª Conurbación	28	16
Naucalpan	17	10
Nezahualcóyotl	11	6
TOTAL	253	151

En el cuadro anterior se exhiben las áreas seleccionadas y el número de microempresas que existían en cada una de ellas en 1996; sin embargo, al momento de realizar el trabajo de campo se aplicó un número inferior de encuestas como resultado del muestreo estratificado, con 90% de nivel de confianza y un error de estimación de 5%.

El trabajo que se adaptó a las necesidades de la investigación fue la clasificación de Javier Delgado, porque, como se verá más adelante, se observó que los contornos metropolitanos coincide con la creación de las empresas del vestido, es decir, las empresas más antiguas se localizaron en la Ciudad Central, las empresas intermedias se encontraron en el 1º Anillo o contorno de las Areas Intermedias y las empresas más recientes estuvieron en la 2ª Conurbación.

La clasificación de Javier Delgado tiene ciertas diferencias con otras clasificaciones, como por ejemplo la que propusieron Negrete y Salazar⁵² (1986), ellos engloban a Iztacalco, Iztapalapa, Naucalpan y Nezahualcóyotl en el anillo interior, es decir, no hacen una diferenciación entre las delegaciones y los municipios, sin embargo, la clasificación de Delgado (1988: 106-118) se adecua perfectamente a las necesidades de la investigación, ya que los espacios seleccionados comparten un crecimiento histórico urbano similar.

Después de mencionar las áreas o anillos metropolitanos, donde existió el mayor número de industrias y personal ocupado de la microindustria del vestido, se pasará a analizar los resultados que arrojaron las encuestas aplicadas a los empresarios o encargados de los negocios en las delegaciones o municipios previamente seleccionados en la ZMCM.

II. Factores de localización espacial de la empresa

El total de las encuestas aplicadas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México fue de 151, de las cuales el mayor número le correspondió a la delegación Cuauhtémoc (93) le siguió Benito Juárez con 23, Iztacalco con 11, Naucalpan con 10, Iztapalapa con 8 y Nezahualcóyotl con 6.

Determinantes de localización espacial.- La mayoría de los microempresarios de la industria del vestido han permanecido en el lugar donde iniciaron su actividad, ya que 82.1% (124) no ha cambiado de residencia y sólo 17.9% (27) se relocalizó. Por anillos metropolitanos, las empresas de las Áreas Intermedias han sido las que más se han desplazado dentro de la ZMCM, puesto que 31.6% (6) de los establecimientos se han relocalizado, y particularmente las industrias que se ubicaron en la delegación Iztacalco. Cabe destacar que todas las empresas localizadas en el municipio de Nezahualcóyotl no se han trasladado a otro lugar desde que iniciaron sus labores en la industria de la confección de ropa (ver cuadro IV.2).

⁵² Véase Aguilar, Adrián Guillermo (1988).

Cuadro IV.2

Cuándo se instaló la microempresa en el domicilio

Contornos Metropolitanos *	Por primera vez	Se relocalizó
Ciudad Central (Subtotal)	97	19
Cauhtémoc	80	13
Benito Juárez	17	6
Áreas Intermedias (Subtotal)	13	6
Iztacalco	6	5
Iztapalapa	7	1
2ª Conurbación (Subtotal)	14	2
Naucalpan	8	2
Nezahualcóyotl	6	0
TOTAL	124	27

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Factibilidad de ubicación de la empresa.- Los empresarios ubicados en la ZMCM no se preocuparon por realizar estudios sobre factibilidad de localización, ya que 78.8% (119) dejaron de lado este aspecto, que les permitiría tener cierta seguridad económica en los bienes producidos. Por contorno metropolitano, las Áreas Intermedias registraron 84.4% (16) de las empresas que no tomaron en cuenta esto, sin embargo, los empresarios de la 2ª Conurbación sí lo consideraron, pero en forma mínima (ver cuadro IV.3).

Cuadro IV.3

Estudios sobre factibilidad de localización para las microempresas

Contornos Metropolitanos *	Sí	No	Total
Ciudad Central	25	91	116
Cauhtémoc	13	80	93
Benito Juárez	12	11	23
Áreas Intermedias	3	16	19
Iztacalco	2	9	11
Iztapalapa	1	7	8
2ª Conurbación	4	12	16
Naucalpan	3	7	10
Nezahualcóyotl	1	5	6
TOTAL	32	119	151

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Reubicar la empresa.- La mayoría de los empresarios no han considerado reubicar su negocio, ya que 83.4% (131) desearon quedarse en el lugar donde se encontraban y sólo 16.6% (26) manifestó buscar otras alternativas de localización.

Los dueños situados en la 2ª Conurbación se proclamaron por no buscar nuevas alternativas de localización, ya que, algunos de ellos, afirmaron que donde se ubicaban estaban a gusto y que no querían, hasta el momento, saber nada de cambiar de domicilio (ver cuadro IV.4). Esto se debe por que los empresarios de la periferia tienen menores costos de producción en este lugar que si se trasladaran, por ejemplo, al centro de la Ciudad de México, también porque se ubican en su domicilio o se encuentran cerca de su hogar.

Sin embargo, los empresarios de la Ciudad Central manifestaron una mayor propensión para reubicar su negocio, con 15.5% (18), dicha razón se debe entre otras causas, a los altos costos de producción. Una alternativa que tendrían los empresarios de la Ciudad Central para descentralizarse serían las delegaciones Iztacalco e Iztapalapa, puesto que éstas se colocan como puntos intermedios entre la ciudad y su periferia.

Cuadro IV.4
Ha considerado reubicar la empresa

Contornos Metropolitanos *	Si	No	Total
Ciudad Central	18	98	116
Cuauhtémoc	16	77	93
Benito Juárez	2	21	23
Áreas Intermedias	2	17	19
Iztacalco	1	10	11
Iztapalapa	1	7	8
2ª Conurbación	0	16	16
Naucalpan	0	10	10
Nezahualcóyotl	0	6	6
TOTAL	26	131	151

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Factores de localización de la empresa. - Los factores de localización de una empresa son muy importantes, ya que, de ellos depende el establecimiento o no de una industria. Estos estudios deben estar encaminados a obtener un beneficio de las facilidades que proporciona el entorno donde la empresa decidió ubicarse; sin embargo, no todas las empresas consideran estos factores como básicos, ya que lejos de considerarlos, siguen muchas veces inercias de aglomeración.

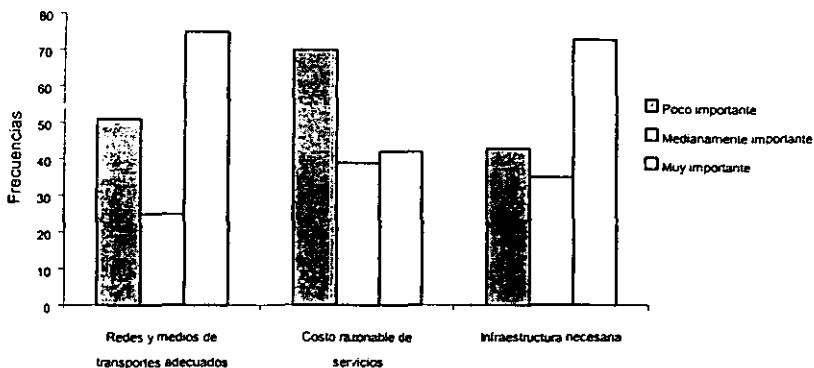
Los factores de localización se dividen en directos, de economías de aglomeración y los generales. Dentro de los primeros se encuentran los relacionados a la infraestructura del transporte y los costos en los servicios. En el segundo grupo están los referentes a la mano de obra y el potencial del mercado y en el tercer segmento para los apoyos y asesorías de cámaras, financiamiento y los canales de distribución del producto.

Los factores de localización directos que consideraron muy importantes los microempresarios de la industria del vestido en la ZMCM fueron las redes y medios de transporte con 51 casos (33.8%) (ver figura IV.1); el valor más alto se ubicó dentro de la delegación Benito Juárez y continuo en las entidades de las Areas Intermedias. En la infraestructura necesaria fue con 43 casos (28.5%), y en las Areas Intermedias y la Ciudad Central se encontraron los resultados más elevados.

Para los empresarios de la confección los costos razonables en los servicios fueron poco importantes, es decir, mientras ellos tuvieran buenas redes de comunicación y transporte, así como una adecuada infraestructura, pasa a segundo término los costos en los servicios.

Figura IV.1

Factores de localización directos de la microempresa, 1998



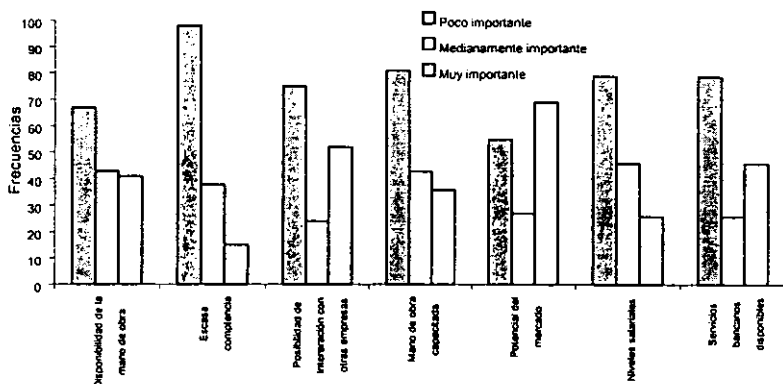
Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

En los factores de economía de escala, 69 microempresarios mencionaron que el potencial en el mercado era muy importante, así como las posibilidades de interrelacionarse con otras empresas (52 casos) (ver figura IV.2). Los resultados más elevados se exhibieron en las Areas Intermedias de la ZMCM.

Los factores que tuvieron poca importancia para los microempresarios de la confección en la ZMCM fueron la escasa competencia que existe entre las empresas (98 casos), así como los relacionados a la mano de obra (81 casos) y los niveles salariales (79 casos) (ver figura IV.2). Dichos factores carecieron de importancia para los empresarios, puesto que no les afecta directamente a ellos.

Figura IV.2

Factores de localización de economías de escala de la microempresa, 1998

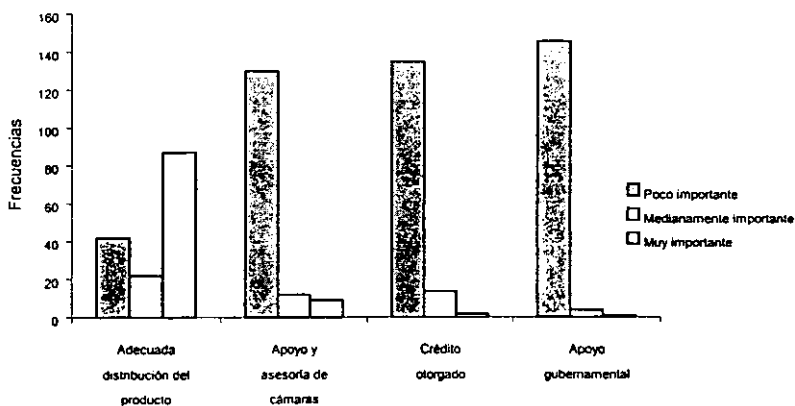


Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

Por último, los factores de localización generales más importantes fueron para una adecuada distribución del producto, ya que de los 151 empresarios, 87 mencionaron la relevancia de este aspecto (ver figura IV.3). Los valores más altos por contornos metropolitanos fue para Areas Intermedias, posiblemente porque su ubicación les permite conectarse fácilmente con las empresas localizadas en la parte central de la Ciudad de México y las áreas periféricas de la ZMCM.

Figura IV.3

Factores generales de localización de la microempresa, 1998



Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

Los factores que mostraron poca importancia para los microempresarios de la confección de ropa en la ZMCM fueron los relacionados a los apoyos otorgados por las cámaras, así como los brindados por el gobierno (ver figura IV.3).

III Características de la empresa

Es importante conocer si el lugar donde se localiza la empresa es propio, y en caso de ser rentado cuánto se paga, así como la antigüedad del empresario en el local y dentro de la actividad. Todos estos aspectos sirven para saber, por un lado, el monto económico que necesita el dueño para cubrir esta erogación y si, realmente, le favorece desempeñar las tareas de la industria de la confección.

Tipo de propiedad del predio de la empresa.- Las empresas de la industria de la confección en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México que tuvieron un local rentado fueron las que exhibieron el mayor porcentaje, con 54.9% (83), las del local propio representaron 44.4% (67) y sólo 0.7% (1) con un local prestado.

Por contornos metropolitanos, el que experimentó el mayor número de empresas con local propio fue la Ciudad Central, con 47, lo que representó 70.1% del total; le siguió en importancia la 2ª Conurbación con 12 empresas y, Areas Intermedias con 8 (ver cuadro IV.5). Sin embargo, se destaca la importancia de las delegaciones Cuauhtémoc y Benito Juárez, porque absorbieron el mayor número de establecimientos que pagaron renta; en menor proporción se encontraron Iztacalco e Iztapalapa con 11, y Naucalpan y Nezahualcóyotl con sólo 4 empresas. Estos datos confirman que los empresarios que se localizan fuera de la ciudad central, o alejadas de ella, tienen mayor facilidad para adquirir un predio propio por los relativos bajos costos de este, por supuesto, de algunos servicios urbanos como son la luz y el agua, entre otros.

Cuadro IV.5

**Tipo de local que utiliza la microempresa en la Zona
Metropolitana de la Ciudad de México**

Localización	Número de empresas		Empresas con local propio		Empresas con local rentado		Empresas con local prestado	
Ciudad Central								
Cuauhtémoc	93		35		57		1	
Benito Juárez	23		12		11		0	
<i>Subtotal por anillo</i>	116	76.8%	47	70.1%	68	81.9%	1	100%
Áreas Intermedias								
Iztacalco	11		5		6		0	
Iztapalapa	8		3		5		0	
<i>Subtotal por anillo</i>	19	12.6%	8	11.9%	11	13.3%	0	0%
2ª Conurbación								
Naucalpan	10		7		3		0	
Nezahualcóyotl	6		5		1		0	
<i>Subtotal por anillo</i>	16	10.6%	12	18.0%	4	4.8%	0	0%
TOTAL ZMCM	151	100%	67	100%	83	100%	1	100%

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Cabe mencionar que, proporcionalmente, Nezahualcóyotl fue donde se registró el mayor porcentaje de empresas que declararon en propiedad su predio, puesto que como lo afirma Alonso (1991:138), el trabajo que domina en esta área es la maquila domiciliaria de la confección de ropa, lo que indica que la mayoría de los empresarios entrevistados trabajan en un espacio de su casa que se encuentra destinado para esta actividad, lo que no sucedió o se presenta en forma mínima, en Cuauhtémoc, Benito Juárez, Iztacalco, Iztapalapa o Naucalpan.

Renta. - De las empresas que destinan parte de sus ingresos a pagar renta mensual⁵³, el mayor número de empresas (50) que la pagaron devengaron montos entre 1,500 a 10,000 pesos y conforme el costo aumenta disminuye considerablemente el número de empresas. Por ejemplo en la delegación Benito Juárez se encontró sólo una microempresa que pagó hasta 20,700 pesos de renta (ver cuadro IV.6).

⁵³ Los montos de renta mensual que pagan los microempresarios varían desde 1,500 hasta 20,700 pesos.

Cuadro IV.6

**Distribución de frecuencias absolutas de los montos de renta mensual
que pagan las microempresas**

Localización	1,500 a 5,000		6,000 a 10,000		11,000 a 15,000		Más de 15,000		No contesto		Total
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	
Ciudad Central	20	74.1	17	73.9	2	40.0	0	0.0	18	66.7	57
Cuauhtémoc	1	3.7	2	8.7	1	20.0	1	100.0	6	22.2	11
Benito Juárez											
Áreas Intermedias											
Iztacaico	0	0.0	2	8.7	1	20.0	0	0.0	3	11.1	6
Iztapalapa	4	14.8	1	4.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	5
2a Conurbación											
Naucalpan	1	3.7	1	4.3	1	20.0	0	0.0	0	0.0	3
Nezahualcóyotl	1	3.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1
TOTAL	27	100.0	23	100.0	5	100.0	1	100.0	27	100.0	83

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que

se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

El análisis a nivel de anillos metropolitanos revela que en la Ciudad Central se concentró 82.6% de las empresas que pagan entre 6,000 y 10,000 y 77.8% entre 1,500 y 5,000 pesos. En las Áreas Intermedias 20% de las empresas se ubicó en el rango de entre 11,000 a 15,000 y le siguió el de 1,500 a 5,000 con 14.8%, y finalmente en la 2ª Conurbación el porcentaje más alto fue de 20% que pagaron entre 11,000 a 15,000 de renta y le siguió 7.4% con rentas de 1,500 a 5,000 pesos (ver cuadro IV.6).

Como se observó en los datos, realmente el microempresario de la industria del vestido no invierte grandes cantidades de capital en la renta del inmueble, ya que la mayoría invierte entre 1,500 a 10,000 pesos mensuales (60.2%) (ver cuadro IV.6). El comportamiento de estos datos confirma que entre más alejadas se encuentren las empresas de la Ciudad Central, los montos de las rentas disminuyen, ejemplo de esta afirmación fueron las empresas de los municipios de Naucalpan y Nezahualcóyotl, que pagaron entre 1,500 y 10,000 pesos. También es importante mencionar la delegación Iztapalapa se localizó en estos niveles, posiblemente porque las empresas que se entrevistaron se ubicaron en la parte oriental de la delegación, casi colindante con el Estado de México, es decir, que si las empresas se ubicaran hacia la parte central de la delegación, estarían pagando rentas más elevadas⁵⁴.

⁵⁴ Los empresarios mencionaron que las rentas que tienen que pagar son más económicas hacia el oriente de la delegación que hacia la parte central de la misma.

Antigüedad de los negocios.- En lo que se refiere a la antigüedad de los negocios, sigue la lógica de los contornos metropolitanos, es decir, las empresas más antiguas que se establecieron en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México tuvieron entre 30 a 33 años⁵⁵, estas empresas se localizaron precisamente en la Ciudad Central. Las empresas entre 20 a 27 años se ubicaron en las Areas Intermedias, y las más jóvenes, de 16 a 19 años, se encontraron en la 2ª Conurbación (ver cuadro IV.7).

Cuadro IV.7
Antigüedad de las empresas en los establecimientos actuales

Localización	Años de antigüedad	Años mínimos de antigüedad
Ciudad Central		
Cuauhtémoc	30	0
Benito Juárez	33	1
Areas Intermedias		
Iztacalco	27	5
Iztapalapa	20	2
2ª Conurbación		
Naucalpan	19	4
Nezahualcóyotl	16	6

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.
 De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

En el trabajo de campo que se realizó en las delegaciones o municipios de la ZMCM, se encontró que la mayoría de las empresas tuvieron más de tres años de haber iniciado operaciones en el ramo de la confección y, en su mayoría, se formaron a partir de 1987 y continuaron hasta el momento de realizar las encuestas entre agosto y octubre de 1998.

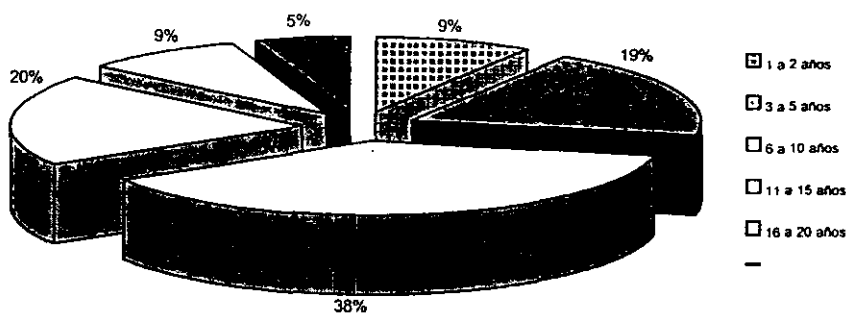
En la figura IV.4 se muestra que el rango tres (que abarca de 6 a 10 años) concentró 38.1% del total de la muestra de las empresas que se han dedicado al negocio de la confección. Los rangos de 3 a 5 años, y de 11 a 15 años, correspondieron a 19% y 20% de las empresas, respectivamente. Estos datos evidencian que las micronegocios de la confección tienen cierta permanencia en el proceso productivo, ya que casi 3/4 partes de estas empresas se establecieron de tres a quince años. Sin embargo, se encontraron empresas que se fueron a los extremos, con apenas un año de haber iniciado sus

⁵⁵ Esto en ningún momento significa que la Ciudad Central tenga los mismos años de antigüedad que las empresas localizadas en ella, sino que al hacer el recuento de los años de las empresas, nos encontramos que las más antiguas se localizaron en las áreas más viejas.

actividades productivas en la economía del D.F. o que tenían ya hasta 33 años de establecidas.

Figura IV 4

Porcentaje de años de antigüedad las microempresas de la industria del vestido



Fuente: Información directa de encuesta. De agosto a octubre de 1998.

Los resultados que arrojaron las encuestas sobre la antigüedad de las microindustrias son similares al estudio que realizó Carvajal en 1991 (155-156) sobre el perfil del microempresario, donde menciona que de las empresas que encuestó, 63.7% tuvieron más de cinco años y el resto se colocó entre uno y cinco años. Sin embargo, como lo menciona este autor sus datos y los de este trabajo se oponen a los de Grabinsky, quien argumenta que de cada 100 empresas que se forman, posiblemente 80 no existan a los dos años, y de las restantes, sólo unas cuantas se pueden considerar rentables y en pleno desarrollo. Existen otros trabajos que hablan de la mortandad de estas microempresas, por ejemplo los estudios del INEGI y Nacional Financiera afirman que más del 70%⁵⁶ de ellas no tienen una vida superior a los cinco años y sufren una alta tasa de mortandad, como resultado de la crisis económica que vive nuestro país. La edad promedio de las microempresas fue inferior a tres años con 30.9%, menos de cinco años con 48.4% y sólo 30.8% llegan a vivir más de diez años, o se transforman en una pequeña empresa.

⁵⁶ El estudio que se hizo de la mortandad de las microempresas fue responsabilidad del INEGI y de Nacional Financiera, artículo de Flores, Gerardo (1996) "Viven menos de 5 años 50% de las microempresas", *El Financiero*, miércoles 18 de septiembre, México, p. 26.

El estudio del INEGI y Nacional Financiera se enfocó básicamente a la mortandad de las microempresas y no consideró cuáles eran las razones de esta desaparición; como lo afirma Maza (1997 :89) la muerte de una microempresa puede ser un cambio de razón social o de giro, o una estrategia para evitar las consecuencias de una deuda impagable. Este tipo de medidas contribuyen para que el empresario decida concluir sus actividades y las reanude posteriormente en el mismo giro, pero con diferente razón social.

Según Maza, las diferentes razones de mortandad de las microempresas giran en torno a dos vertientes: una estructural y la otra del entorno. La primera se refiere a la dirección y administración de la empresa, así como a los problemas de escala, de operación y del mercado. La segunda vertiente se relaciona con aspectos financieros, y con las relaciones con las autoridades⁵⁷.

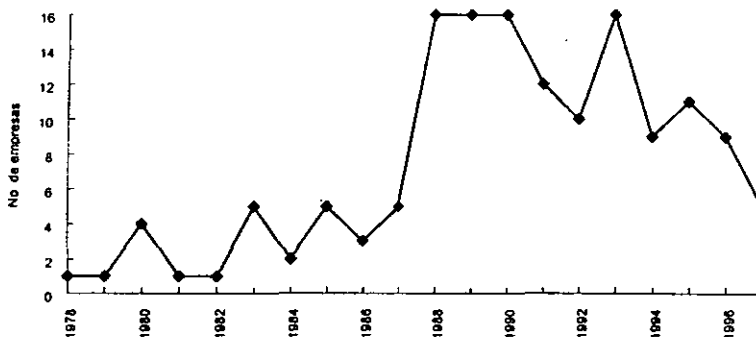
Si la variable de antigüedad la relacionamos con los años que tiene la empresa en el local donde se levantó la encuesta, se tuvo que entre 1988 y 1993 iniciaron actividades la mayor cantidad de microempresas localizadas en la ZMCM (ver figura IV.5). Es decir, que en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, que fue de 1988 a 1994, el país vivió una relativa estabilidad económica que se reflejó, de alguna forma u otra, en la creación del mayor número de microempresas de la industria del vestido. Hay que recordar que en el gobierno de De la Madrid, se difundió el lema de "empléate a ti mismo", lo que significó que algunos empresarios se vieron apoyados por las instancias gubernamentales para establecer sus pequeñas empresas.

Sin embargo, la devaluación de la moneda que se presentó en diciembre de 1994 y los desequilibrios económicos de nuestro país repercutieron evidentemente en la creación y fomento de microempresas de la industria manufacturera, puesto que el número de empresas que se crearon disminuyó en comparación a los años anteriores. Cabe mencionar que algunas empresas que iniciaron operaciones desde 1978 a 1987 fueron establecimientos que han venido de más a menos, es decir, fueron empresas que cuando iniciaron operaciones eran pequeñas y por los desequilibrios de la economía nacional, actualmente funcionan como microempresas. En general, se puede mencionar que el promedio de antigüedad de las microempresas oscilan alrededor de los 9 años.

⁵⁷ Véase Maza Pereda (1997: 90-110).

Figura IV 5

Creación de microempresas de la industria del vestido, 1978-1997



Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de

IV. Capacitación de la mano de obra y perfil del empresario

Personal ocupado por sexo.- Con base en el trabajo de campo, se observó que la mayor parte de la mano de obra que se encuentra laborando en la industria de la ropa es femenina, puesto que los 1,593 trabajadores, 1,090 fueron mujeres, entre obreras y empleadas, y el resto fueron varones, lo que significó que por cada hombre que trabaja en la industria del vestido existen tres mujeres. Es decir, que la mayoría de la población trabajadora son mujeres, ya que ellas tienen la habilidad y la destreza de realizar los trabajos de costura de las prendas de vestir, cosa que no sucede con los varones, que se encontraban realizando tareas relacionadas a carga y descarga de los insumos o simplemente en actividades que requirieran de la fuerza de la que carecen las mujeres, sin embargo, se notó una ligera presencia de varones en actividades de ensamblado.

La mayor parte de la mano de obra de la industria del vestido fue absorbida en el perímetro de la Ciudad Central por ser esta zona la primera donde se estableció por tradición el mayor número de industrias en este ramo⁵⁶ y, en segundo lugar, porque aquí se aplicó la mayor cantidad de encuestas (ver cuadro IV.8). Sin embargo, no existe duda de que la distribución de la mano de obra femenina hubiera seguido la misma dinámica, si se hubieran aplicado más encuestas en otras delegaciones o municipios. A pesar del número de mujeres que existen en la industria de la confección, éstas no ocupan los puestos de mando, por lo menos en las empresas que se encuestaron.

⁵⁶ Véase Laison (1985); Wilson (1992), Hanson (1992) y Arias (1997).

Cuadro IV.8

Personal ocupado de la microindustria del vestido, 1998.

Contornos Metropolitanos *	Personal ocupado actualmente					Personal ocupada al inicio del negocio				
	Obreros	Obreras	Empleados	Empleadas	Total	Obreros	Obreras	Empleados	Empleadas	Total
Ciudad Central										
Cuauhtémoc	205	616	86	60	967	188	579	72	65	904
Benito Juárez	68	168	21	17	274	31	48	8	2	89
Áreas Intermedias										
Iztacalco	25	73	14	8	120	35	61	24	17	137
Iztapalapa	19	37	12	3	71	6	13	6	0	25
2ª Conurbación										
Naucalpan	27	63	10	19	119	5	51	6	11	73
Nezahualcóyotl	13	26	3	0	42	5	21	2	0	28
TOTAL	357	983	146	107	1593	270	773	118	95	1256

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que

se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Al comparar los datos del personal ocupado que trabaja actualmente con el que laboraban al inicio del negocio, se observó que, efectivamente, existió un incremento del personal ocupado del orden de 26.8%, es decir, que pasó de 1,256 a 1,593 trabajadores. Como se observó, el incremento fue mínimo, lo que posiblemente significa que gran parte de las empresas nacieron micros y continuaron en el proceso productivo como tales.

Esta dinámica es desalentadora para las empresas destinadas al mercado nacional (ya sea local o regional) o para aquéllas que deseen pasar de micro a pequeñas industrias. Porque no cuentan con los mecanismos necesarios que les permitan obtener una capacitación de la mano de obra, conocimientos de administración y dirección de una empresa, así como la asistencia a ferias de ropa, de maquinaria, de capacitación en las nuevas tecnologías, etc., que les permita colocarse como empresas fortalecidas y capaces de enfrentar los retos que imprime la economía nacional.

En la industria manufacturera persiste una separación entre empresas de mujeres y empresas de hombres, es decir, como lo menciona Pedrero (1997:40), las mujeres representan una proporción importante de los trabajadores asalariados del comercio en las tiendas departamentales, en los supermercados y en tiendas de autoservicios, así como en la venta de productos no alimenticios en establecimientos especializados, pero tienen escasa presencia en otros giros, como la venta de automóviles, gasolineras y venta de desechos. Sin embargo, cabe resaltar que con la crisis económica, que desde hace varias décadas se vive, las mujeres exploran otras ramas o actividades que estaban restringidas solamente a los varones, tal es el caso de la presencia de las mujeres en

trabajos con baja remuneración como albañilería y manejo de taxis, o en puestos donde se requiere de estudios para ocupar puestos ejecutivos.

Dentro del contexto de la economía global, la mano de obra femenina constituye un grupo de trabajadoras que representan una alternativa para la extracción de la plusvalía, porque ellas no tuvieron la oportunidad de una formación profesional y una experiencia laboral previa que les permitiera poseer mejores condiciones económicas y laborales dentro del mercado de trabajo. Cierta grupo de la población femenina, que predominantemente se encuentra entre 18 a 24 años, se ve en la necesidad de ingresar al mercado de trabajo sin tener una preparación previa que les proporcione mejores condiciones de trabajo⁵⁹. Esta población ingresa al mercado de trabajo con bajos salarios, trabajos temporales, inestables, no especializados y dentro del sector informal (Sabaté, 1995: 73-81). Según Sabaté existen ramas donde el trabajo femenino es muy evidente, como es el caso de la industria de la confección junto con la del calzado y los alimentos⁶⁰, con abundante mano de obra barata y, lo más importante, es que los empresarios o capitalistas no tienen ninguna relación laboral con las trabajadoras.

Como lo menciona Benería (1991: 26) la mano de obra dentro del contexto de globalización laboral ha manifestado una preferencia por el empleo femenino, puesto que este tipo de trabajadoras brindan a los grandes empresarios: a) factores que facilitan el control de la fuerza laboral, es decir, tienen la peculiaridad de ser dóciles y seguir órdenes; b) factores relacionados con la productividad, por ejemplo poseen la destreza para la producción de objetos diminutos o que requieren de cuidado o paciencia, también tienen la particularidad de ser disciplinadas y, por lo tanto, se facilita el control de la fuerza laboral y aumento de la productividad; c) factores que destacan la flexibilidad laboral sobretodo de las mujeres jóvenes, ellas aceptan contratos de trabajo a corto plazo o no renovables, y trabajos de tiempo parcial y a menudo inestable; esto permite no sólo evitar problemas de despidos y de salud, sino también evitar la acumulación de beneficios laborales.

⁵⁹ Ver más ampliamente en el capítulo uno el caso de los *swearshops* en la industria del vestido en Estados Unidos

⁶⁰ Sin embargo, existen diferencias entre los autores que han realizado estudios relacionados a la industria de alimentos y calzado, donde mencionan que la mano de obra es predominantemente de hombres, como es el caso de Bustos (1994); Jarquin (1994).

El trabajo femenino se incrusta en la globalización económica por medio de las maquiladoras, y por el subcontrato o la maquila. En este último es donde entraría la industria del vestido, puesto que gran parte de la industria (micro, pequeña y mediana) se encuentra laborando bajo este esquema de producción (ver capítulo 3). Como lo menciona Bustos (1994: 21), el subcontrato es una forma de extender la fragmentación del proceso de trabajo más allá de la fábrica, es una línea de producción invisible, porque los trabajadores no ven dónde inicia y termina el proceso. En este esquema laboral se inserta gran parte de el trabajo femenino de la industria de la confección.

Capacitación y escolaridad de la mano de obra.- Otro dato importante que arrojó la encuesta fue la existencia de un mayor número de obreros (1,385) que de empleados (253), sin embargo, hay que hacer la diferenciación entre los obreros capacitados y no capacitados. Dentro de la primer categoría hubo 611 obreros y 774 en la segunda categoría (ver cuadro IV.9).

Cuadro IV.9

Distribución del personal por posición en el trabajo de la industria del vestido en la ZMCM

Contornos Metropolitanos *	Obreros capacitados	Obreros no capacitados	Empleados	Técnicos	Dueños	Total
Ciudad Central						
Cuauhtémoc	332	505	146	57	36	1,076
Benito Juárez	117	120	38	18	11	304
Áreas Intermedias						
Iztacalco	66	49	22	16	7	160
Iztapalapa	18	39	15	3	2	77
2ª Conurbación						
Naucalpan	41	50	29	5	1	126
Nezahualcóyotl	37	11	3	3	3	57
TOTAL	611	774	253	102	60	1,800

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Los porcentajes más altos por contornos metropolitanos, como era de esperarse, se encontraron en la Ciudad Central, es decir, los obreros capacitados tuvieron 73.4% y los no capacitados fueron del orden de 80.7%. En sentido estricto la diferencia entre unos y otros es de alrededor de 7.3%, porcentaje mínimo si se considera que los trabajadores que se encuentran laborando en la industria del vestido obtienen su capacitación en la práctica (ver cuadro IV.10).

Cuadro IV.10
Porcentajes del personal por posición en el trabajo de la industria
del vestido en la ZMCM

Contornos Metropolitanos *	Obreros capacitados	Obreros no capacitados	Técnicos	Dueños	Total
Ciudad Central					
Cuahtémoc	54.3	65.2	55.9	60.0	59.8
Benito Juárez	19.1	15.5	17.6	18.3	16.9
Áreas Intermedias					
Iztacalco	10.8	6.3	15.7	11.7	8.9
Iztapalapa	2.9	5.0	2.9	3.3	4.3
2ª Conurbación					
Naucalpan	6.7	6.5	4.9	1.7	7.0
Nezahualcóyotl	6.1	1.4	2.9	5.0	3.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contorno.

Es común que dentro de la rama de la confección y en las empresas micro exista una mayor capacitación que calificación de la mano de obra, es decir, en el primer caso los obreros adquieren su capacitación por medio de la práctica en las diferentes actividades que realizan en la fábrica, como podrían ser en el cortado, pegado de bolsas, botones, accesorios y planchado, entre otros. Sin embargo, donde se necesita un mayor nivel de conocimiento es en el diseño de los modelos que requiere de conocimientos previos de corte y confección, donde el o la confeccionista debe tener la capacidad de construir los patrones o moldes que servirán para cortar grandes cantidades de ropa de un mismo modelo.

En la microindustria no se puede hablar de una calificación de la mano de obra, sino de su capacitación. La calificación se podría esperar en una pequeña, mediana o gran empresa, puesto que ésta se adquiere cuando se ha tenido una fuerte especialización dentro de la industria del vestido, por ejemplo, el bordado por medios computarizados, donde el trabajador debe aprender a manejar la computadora y sacar los bordados para posteriormente enviar la información a la máquina bordadora que se encargará de elaborar el bordado con las indicaciones previamente diseñadas por los diseñadores o "ponchadores". En las microempresas, donde se utilizan las máquinas bordadoras manuales o mecánicas, no se necesita esta calificación, sino que su capacitación la adquirieren conforme trabajan en la fábrica, ya que este tipo de máquinas no requiere de una calificación tan especializada.

Al relacionar el grado de escolaridad de los obreros capacitados y no capacitados se encontró que, en el primer caso, el nivel bachillerato fue la escolaridad más frecuente (36 casos⁶¹); este valor representa el mayor número de casos por encuesta que cayeron en este nivel (ver cuadro IV.11); pero como lo mencionaron algunos empresarios, muchos de estos obreros dejaron de estudiar sin concluir su nivel medio de educación. El nivel secundaria tuvo 22 casos, y es menor el número de estos disminuyó conforme baja el nivel de escolaridad.

Cuadro IV.11

Escolaridad de los obreros capacitados de la microindustria del vestido

Contornos Metropolitanos*	Sin primaria	Con primaria	Secundaria	Bachillerato	Estudios técnicos	Estudios universitarios	Educación básica ¹	Educación media ²
Ciudad Central								
Cuauhtémoc	3	0	13	20	15	0	7	8
Benito Juárez	0	8	6	5	0	0	3	0
Áreas Intermedias								
Iztacalco	0	0	1	5	0	0	0	5
Iztapalapa	2	0	0	3	1	0	0	0
2ª Conurbación								
Naucalpan	0	0	0	3	1	0	1	1
Netzahualcóyotl	0	2	2	0	0	0	2	0
TOTAL	5	10	22	36	17	0	13	14

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contorno.

¹ Se engloba los estudios de primaria y secundaria, pero en ningún caso se duplica la información

² Se engloba los estudios a nivel preparatoria, pero en ningún caso se duplica la información.

La escolaridad de los obreros no capacitados, va desde los que carecen de primaria hasta secundaria y los que acumularon el valor más alto con 22 casos fueron los obreros con primaria, 21 casos de obreros con secundaria y 2 sin primaria. También se observó que existieron 84 casos en el rubro de educación básica, donde se engloba primaria y secundaria (ver cuadro 12).

⁶¹ Este valor indica únicamente el número de veces que contestaron el nivel de escolaridad de los obreros capacitados, sin que se refiera a la cantidad de obreros que tengan este nivel de escolaridad.

Cuadro 12

Escolaridad de los obreros no calificados de la microindustria del vestido

Contornos Metropolitanos*	Sin primaria	Con primaria	Secundaria	Bachillerato	Estudios técnicos	Estudios universitarios	Educación básica	Educación media
Ciudad Central								
Cuauhtémoc	1	10	17	0	0	0	52	0
Benito Juárez	0	11	2	0	0	0	6	0
Áreas Intermedias								
Iztacalco	0	0	1	0	0	0	10	0
Iztapalapa	1	0	0	0	0	0	7	0
2ª Conurbación								
Naucalpan	0	0	0	0	0	0	8	0
Nezahualcóyotl	0	1	1	0	0	0	1	0
TOTAL	2	22	21	0	0	0	84	0

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

*De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contorno.

Si se hace una correlación entre los obreros capacitados y los no capacitados con el nivel de escolaridad, se concluye que existe una relación directa entre el nivel de escolaridad y la capacitación; por mencionar un ejemplo, parte de los obreros capacitados tienen el nivel bachillerato y los no capacitados llegaron hasta la secundaria.

En relación a los empleados, se observa en el cuadro IV.10 que estos representaron 14% del personal que trabaja en la industria del vestido. Cabe destacar que en Naucalpan, a pesar de que se aplicaron menos encuestas, se registró el mayor porcentaje de empleados, con 23.0%, y si lo comparamos con el resto del personal ocupado del municipio se observó que los valores máximos están distribuidos entre los obreros y los empleados y el menor porcentaje fue para los técnicos.

Cuadro IV.13
Porcentajes del personal por posición en el trabajo en la microindustria del vestido.

Contornos Metropolitanos *	Obreros capacitados	Obreros no capacitados	Empleados	Técnicos	Dueños	Total
Ciudad Central						
Cuauhtémoc	30.9	47.0	13.6	5.3	3.3	100.0
Benito Juárez	38.4	39.5	12.5	5.9	3.6	100.0
Áreas Intermedias						
Iztacalco	41.3	30.6	13.8	10.0	4.4	100.0
Iztapalapa	23.4	50.6	19.5	3.9	2.6	100.0
2ª Conurbación						
Naucalpan	32.5	39.7	23	4.0	0.8	100.0
Nezahualcóyotl	65.0	19.3	5.3	5.3	5.3	100.0
TOTAL	34.0	43.0	14	5.7	3.3	100.0

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

El nivel de escolaridad de los empleados en promedio fue de bachillerato, es decir, esto representó 56.7% (42) del total y el resto se distribuyó entre los demás niveles de educación (ver cuadro 14). Cabe destacar que parte del personal que tiene estudios básico y medios no concluyeron sus estudios, y tuvieron que ingresar al mercado de trabajo. Generalmente las actividades que realizaron estos empleados se enfocaron, en forma predominante, a las labores administrativas, por ejemplo, archivar documentación, trabajos sencillos de contabilidad y actividades de secretariado, entre otros.

Cuadro IV.14
Escolaridad de los empleados de la microindustria del vestido

Contornos Metropolitanos*	Sin primaria	Con primaria	Secundaria	Bachillerato	Estudios técnicos	Estudios universitarios	Educación básica	Educación media
Ciudad Central								
Cuauhtémoc	1	1	8	23	9	1	2	1
Benito Juárez	0	0	3	5	3	1	0	0
Áreas Intermedias								
Iztacalco	0	0	0	6	0	0	1	0
Iztapalapa	0	0	0	4	0	0	0	0
2ª Conurbación								
Naucalpan	0	0	0	4	0	0	1	0
Nezahualcóyotl	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1	1	11	42	12	2	4	1

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contorno.

Otras de las jerarquías laborales que se encontraron dentro de la industria de la ropa fueron los técnicos, que representaron un apoyo para los dueños. Los técnicos asesoran las múltiples actividades que se desarrollan en la fábrica, pero cuando llega a faltar algún obrero o empleado, el técnico se encarga de resolver el problema, de tal forma que el proceso productivo no se detenga. Los técnicos representaron únicamente 5.7% del total de los trabajadores de esta industria, y se observó que en la delegación Iztacalco hubo un mayor número de este tipo de trabajadores (ver cuadro IV.10).

El nivel de escolaridad de los técnicos varía, puesto que se encontraron personas que tuvieron desde la primaria hasta el nivel licenciatura. Por ejemplo, en la delegación Cuauhtémoc, se localizaron seis casos de técnicos con estudios universitarios; y en Naucalpan y Nezahualcóyotl hubo uno en cada municipio. Cabe mencionar que el nivel de escolaridad de los técnicos correspondió al de los hijos de los dueños.

Las entrevistas realizadas con los técnicos permitió conocer con mayor detalle que los estudios universitarios les han proporcionado un panorama diferente al de los padres, puesto que adquirieron una mentalidad de "emprendedores", la cual ha contribuido, hasta el momento, a un adecuado crecimiento y desarrollo de la microempresa. Sin embargo, los técnicos con estudios universitarios representaron únicamente 10.5% (8) del total que se encuentran en la microindustria del vestido, y el porcentaje más alto lo acumularon aquellos que tuvieron estudios técnicos, es decir, éstos registraron 31.5% con 24 casos (ver cuadro IV.15).

Cuadro IV.15

Escolaridad de los técnicos de la microindustria del vestido

Contornos Metropolitanos*	Sin primaria	Con primaria	Secundaria	Bachillerato	Estudios técnicos	Estudios universitarios	Educación básica	Educación media
Ciudad Central								
Cuauhtémoc	1	2	10	12	19	6	0	0
Benito Juárez	0	3	8	1	2	0	0	0
Áreas Intermedias								
Iztacalco	0	0	1	2	1	0	0	0
Iztapalapa	0	0	1	1	1	0	0	0
2ª Conurbación								
Naucalpan	0	0	1	1	1	1	0	0
Nezahualcóyotl	0	0	0	0	0	1	0	0
TOTAL	1	5	21	17	24	8	0	0

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

*De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contorno.

Perfil del empresario.- El nivel de escolaridad de los dueños, al igual que el de los técnicos, fue muy variado, puesto que se presentaron desde microempresarios que carecieron de una educación básica hasta aquellos con estudios universitarios. Los niveles escolares donde se acumuló la mayor cantidad de los dueños fueron tanto en la secundaria como en el nivel universitario, ambos con 13 casos, que representaron cada uno 26.0% de los dueños⁶² (ver cuadro IV.16) (Véase Carvajal, 1991: 149-178).

Cuadro IV.16

Escolaridad del dueño de la microindustria del vestido

Contornos Metropolitanos*	Sin primaria	Con primaria	Secundaria	Bachillerato	Estudios técnicos	Estudios universitarios	Educación básica	Educación media
Ciudad Central								
Cuauhtémoc	1	4	8	5	6	8	0	0
Benito Juárez	0	1	1	2	1	5	0	0
Áreas Intermedias								
Iztacalco	0	0	1	0	0	0	0	0
Iztapalapa	0	0	2	1	0	0	0	0
2ª Conurbación								
Naucalpan	0	0	1	0	0	0	0	0
Nezahualcóyotl	0	2	0	0	1	0	0	0
TOTAL	1	7	13	8	8	13	0	0

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contorno.

Es importante destacar que, en forma general, los dueños que tuvieron estudios universitarios fueron muy jóvenes, y los dueños con secundaria era adultos o maduros. Al respecto, Carvajal (1991, 162-163) observó que casi la mitad (44.1%) de los microempresarios respondieron tener entre 26 y 40 años de edad, y 9.0% tuvo menos de 26 años. Estos datos atestiguan que existe un número muy reducido de empresarios jóvenes que deciden lanzarse a las aventuras microgerenciales, mientras que poco menos de 29.7% se halla entre los 41 y 50 años de edad, y tan sólo 14.8% respondió tener más de 50 años.

⁶² En un estudio de la industria de la confección que se realizó en las zonas rurales del sur de Córdoba, España, se menciona que el empresariado de pequeñas industrias muestra unos valores muy bajos de escolaridad, en promedio tuvieron primaria y sin concluir. Sin embargo, existen empresarios que tienen a su cargo empresas mayores y el nivel escolar es mayor, pero esto no significa que todo los industriales hayan cursado estudios medios y asistido a enseñanzas específicas para las estrategias gerenciales, frecuentado cursillos y encuentros jamás pisados por los pequeños empresarios (Sánchez, 1984: 56).

Como se mencionó líneas arriba, en algunos dueños, al igual que en algunos técnicos, se encontró que los estudios a nivel licenciatura les proporcionaron una perspectiva diferente a la de los dueños que carecieron de una educación universitaria, ya que tuvieron una visión de emprendedores. Sin embargo, existe otro grupo de empresarios que por no saber o no querer delegar responsabilidades se convierten en "hombre orquesta" o "multiusos", es decir, el que se encarga de comprar, vender, transformar, llevar la contabilidad y negociar los financiamientos⁶³ Estas múltiples ocupaciones del microempresario evidentemente repercuten en el rendimiento para administrar y dirigir en forma óptima la microempresa.

Los dueños con nivel licenciatura se localizaron ocho en la delegación Cuauhtémoc y 5 en la Benito Juárez (ver cuadro IV.16), otra vez la concentración de los dueños con estudios universitarios se monopolizó en la Ciudad Central.

Sin embargo, el nivel de escolaridad no siempre significa que el dueño va a tener una visión para dirigir adecuadamente su negocio, ya que por tradición, este tipo de empresario desarrolló su actividad porque la familia lo ha realizado por años. Sin embargo, es importante destacar que un empresario sin preparación trabaja a un nivel de subsistencia y no a un nivel de eficiencia y competitividad. Como lo menciona Maza (1997: 88-89), no es raro asociar a los microempresarios con sectores de la población que no tienen una educación básica, pues en su mayoría son analfabetas funcionales, poco educados y que fueron obreros en alguna fábrica y ahora tienen su negocio propio. Sin embargo, en la actualidad con la situación económica del país, está surgiendo un nuevo grupo de empresarios que tienen una carrera universitaria que les sirve para emprender un negocio, y corregir los errores o deficiencias de los otros.

Es importante mencionar que, en un mercado tan competitivo como es el caso de la industria de la confección, es indispensable estar preparados para dirigir adecuadamente una empresa, puesto que dentro de esta rama es evidente la falta de regulaciones eficaces que sirvan para controlar la introducción de ropa usada o de aquéllas que no paga ningún impuesto y que compite deslealmente con el mercado local o nacional de prendas de vestir.

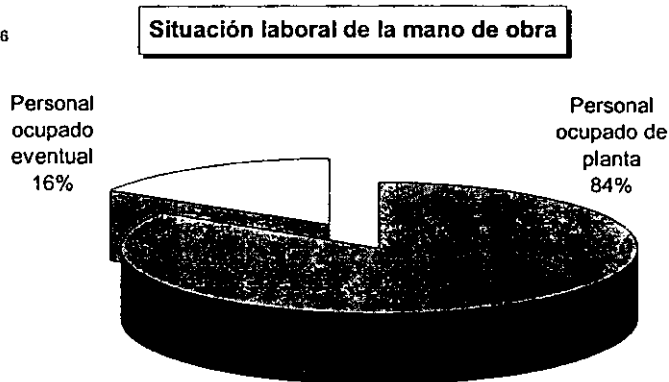
⁶³ Véase Alvarez Mendoza (1994); Arellano (1997); y Seminario Internacional (1993).

V. Condiciones laborales de la mano de obra

Se ha mencionado en repetidas ocasiones, que gran parte de la mano de obra que se encuentra en la industria del vestido tiene una condición laboral inestable, sin embargo, los resultados que arrojaron las encuestas realizadas en el trabajo de campo evidenciaron que únicamente 16% de los trabajadores son eventuales y el resto fue de planta.

Personal ocupado de planta y eventual.- Al analizar los datos de las encuestas pudo observarse que la mayor cantidad del personal ocupado que se encontró trabajando en la industria del vestido eran trabajadores que laboraban en forma permanente con 1,316 (84%), y sólo 251 fueron eventuales, lo que significó que en la industria del vestido aparentemente trabaja con las 3/4 partes del personal de planta. Lo que quiere decir que los empresarios tuvieron que pagar una cuota al IMSS por la inscripción de sus trabajadores, este tipo de prestación constituye una obligación laboral que hubo que cumplir y representó un gasto para el empresario, pero un beneficio para el trabajador (ver figura IV.6).

Figura V.6



Fuente: Información directa de encuesta. De agosto a octubre de

El registro de una buena parte de la mano de obra de los empresarios, significó por legislación laboral, la adquisición de obligaciones, que fueron la prima vacacional, el aguinaldo y la participación de utilidades, entre otras. Como lo menciona Pedrero (1997:

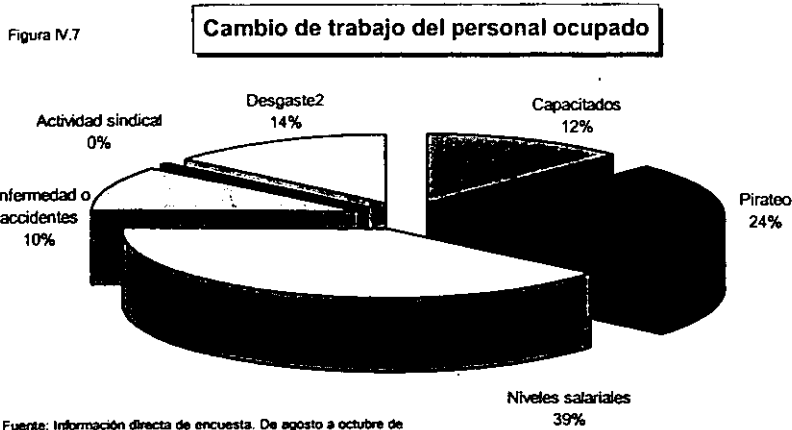
49), los establecimientos muy pequeños difícilmente pueden cubrir los costos de seguro debido a la baja rentabilidad de estas unidades; sin embargo, los trabajadores independientes que se registran en el IMSS deben pagar una cuota cercana al 14% de sus ingresos, y en contraste, los trabajadores asalariados pagan cerca de 5% de su sueldo. Esta afirmación se contrapone con los datos arrojados por la encuesta, ya que posiblemente los empresarios no están proporcionando datos fidedignos, puesto que 3/4 partes de la planta laboral paga una cuota, sin importar aparentemente el tamaño de la empresa, que en este caso fueron microindustrias.

Como se observará más adelante, la mayoría de los trabajadores de la industria del vestido percibió el salario mínimo, que fue de alrededor de 906 pesos al mes (el salario mínimo de 1998 era de 30.²⁰ pesos por día). Además, si se le descuenta lo correspondiente al IMSS, que fue aproximadamente 45 pesos más los otros conceptos, el sueldo de los trabajadores tuvo una disminución importante; por ejemplo, a un obrero le descuentan al mes casi 3 días de salario mínimo (90 pesos).

Rotación de trabajo de la mano de obra.- Las actividades que desempeñan los trabajadores de la industria del vestido son desgastantes, muy pesadas y con salarios bajos, por ello, dentro de esta rama existe un cierto nivel de rotación de la mano de obra. Una de las razones que mencionaron los empresarios de esto fue el bajo salario, ya que en muchas ocasiones se les paga a los trabajadores el salario mínimo e inclusive menos (en la muestra esto representó 39% que fue, en números absolutos, 92 casos). Es decir, que gran parte de los obreros ganan alrededor de 906 pesos al mes, más las horas extras.

Este problema desembocó en el abandono del empleo, puesto que los trabajadores se mueven hacia donde posiblemente les brinden mejores condiciones salariales. De aquí se desprende la segunda razón que orilla a los trabajadores a cambiar de lugar de trabajo, el "pirateo" que se realiza entre las empresas. Este motivo representó 23% (en números absolutos fue de 55 casos) de la muestra; las otras causas fueron 13.7% (32) para el desgaste que existe por realizar las tareas dentro de la industria, como podrían ser el planchado; el pegado de bolsas, cuellos, etc.; la capacitación de la mano de obra representó 12.4% (29); le siguió en importancia como causa, las enfermedades o accidentes de trabajo con 10.3% (24), puesto que realmente en esta industria no existen riesgos en el trabajo que contribuyan a tener un alto índice de accidentes; y finalmente 0.4% (1) fue para las actividades sindicales, esta característica, como lo mencionan

diferentes autores⁶⁴, es casi nula en la industria de la ropa, porque la mayor cantidad de mano de obra que existe son mujeres y ellas se caracterizan por tener una nula inclinación hacia las actividades de este tipo (ver figura IV.7).



Prestaciones laborales de la mano de obra.- Las prestaciones laborales que ofrecen los empresarios a los trabajadores de la industria son las que marca la ley, es decir, va desde el salario mínimo hasta el sobresueldo por productividad pasando por la prima vacacional y el seguro social e INFONAVIT. Una de las prestaciones que destacaron por su importancia fueron el salario mínimo, con 20.8%; esto representó, en números absolutos 100 casos. Sin embargo, los empresarios mencionaron que sólo 13.3% (64) recibe más del salario mínimo, concentrado en su mayoría en empleados y técnicos, y en menor proporción, en los obreros capacitados. Por ejemplo, un obrero, según las autoridades, debe subsistir con el salario mínimo de 906 pesos al mes, pero si realiza actividades extras su sueldo aumenta, como ocurre cuando, por alguna razón, se tiene que aumentar la producción en la industria (ver cuadro IV.17).

⁶⁴ Benería, Lourdes (1991); Bustos Torres, Beatriz A. (1994) y Portos, Irma (1996).

Cuadro IV17

Prestaciones laborales de los trabajadores de la microindustria del vestido en la ZMCM

Ciudad Central	Salario mínimo	Más del salario mínimo	Prima vacacional	Aguinaldo	Seguro social/ INFONAVIT	Reparto de utilidades	Transporte y/o despensa	Uniformes o equipo de trabajo	Sobresueldo por productividad	Otros	Total
Cuauhtémoc	61	41	9	49	42	25	6	18	30	7	288
Benito Juárez	17	8	5	16	18	10	8	7	10	0	99
Áreas Intermedias											
Iztacalco	4	8	1	9	10	3	0	0	2	0	37
Iztapalapa	8	0	0	1	1	2	0	1	0	0	13
2° Conurbación											
Naucalpan	6	6	1	7	4	3	0	3	1	0	31
Nezahualcóyotl	4	1	0	3	1	0	0	1	2	0	12
TOTAL	100	64	16	85	76	43	14	30	45	7	480

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contorno.

Otra prestación laboral que ofrecen los empresarios a sus trabajadores fueron los aguinaldos con 17.7% (85 casos), con 15.8% (76) por el seguro social e INFONAVIT. Si existen 3/4 partes de los trabajadores de planta debería de presentarse un mayor porcentaje de personas inscritas en el seguro social. Los demás porcentajes se repartieron en los diferentes rubros como se observa en el cuadro IV.17.

VI. Estacionalidad de la industria del vestido

La industria del vestido es una rama, a diferencia de otras industria manufactureras, que tiene un alto grado de estacionalidad, porque se rige en forma evidente por las diferentes épocas del año, es decir, el año lo podemos dividir en dos temporadas: primavera-verano y otoño-invierno. Esta división se hace, precisamente, porque se necesitan diferentes modelos y tipos de tela que satisfagan los gustos de los clientes, y a su vez, proporcionen abrigo o frescura para la población.

Temporalidad de la industria del vestido.- Del total de las encuestas, 56.2% (85) contestaron que si existe una influencia evidente de las estaciones del año en los diseños de la ropa y 37.7% (57) declaró que no era importante la temporada. Los casos donde se mencionó que no eran determinantes las estaciones del año, se trataba de empresarios que se dedican a la producción de camisas para varones, vestidos especiales (como fueron los de novia, los regionales, y los de cocktail entre otros) ropa deportiva, blancos⁶⁵, etc. (ver cuadro IV.18).

⁶⁵ Ver la clasificación de ropa en el capítulo III.

Cuadro IV.18

Estacionalidad de la microindustria del vestido en la ZMCM

Contornos Metropolitanos *	Producción sujeta a la temporada del año			
	Si	Solo algunas prendas	No	Total
Ciudad Central				
Cuauhtémoc	57	3	33	93
Benito Juárez	14	0	9	23
Areas Intermedias				
Iztacalco	6	0	5	11
Iztapalapa	0	6	2	8
2ª Conurbación				
Naucalpan	4	0	6	10
Nezahualcóyotl	4	0	2	6
TOTAL	85	9	57	151

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Como se observó en el cuadro IV.18, los empresarios de la Ciudad Central expresaron que la producción de ropa estaba sujeta a la temporada del año, es decir, con 61.2% (71) de las prendas satisfacían los gustos de la población en primavera-verano y otoño-invierno. La producción de ropa de la 2ª Conurbación estuvo 50% (8) determinada por la temporada del año, y el resto manifestaron que no era importante esta estacionalidad. En las Areas Intermedias fue donde se exhibió una distribución homogénea entre los tres conceptos que se manejan en la estacionalidad de la industria del vestido.

Además de la estacionalidad que presentan las prendas de vestir, se analizó si existía una relación entre esta variable y el personal que se contrata en el año. Al respecto, se detectó que 16 empresas contrataron personal, principalmente, en el "segundo semestre del año (47.0%), le siguió "todo el año" con 41.2% (14) de los casos y el resto se encontró repartido en forma homogénea entre el "primer semestre" del año y con el que "varía". Cabe destacar que, por anillos metropolitanos, la Ciudad Central concentró 53.6% (15) del personal que contrata en el "segundo semestre del año" y los empresarios de la 2ª Conurbación fue "todo el año" con 66.7% (2) (ver cuadro IV.19). El comportamiento de la Ciudad Central se debe, posiblemente, a que los empresarios localizados en esta zona se les incrementan las ventas en la segunda mitad del año y, por ello, necesitan contratar más personal.

Cuadro IV.19

Época del año en que se contrata personal en la microindustria

Contonos Metropolitanos*	1º Semestre	2º Semestre	Todo el año	Varia
Ciudad Central				
Cuauhtémoc	1	14	9	0
Benito Juárez	0	1	2	1
Áreas Intermedias				
Iztacalco	0	0	0	1
Iztapalapa	1	0	1	0
2ª Conurbación				
Naucalpan	0	1	1	0
Nezahualcóyotl	0	0	1	0
TOTAL	2	16	14	2

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contono metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contono.

La explicación del segundo semestre del año es porque uno de los mejores clientes de los empresarios de la industria del vestido es la población femenina⁶⁶, sobre todo las solteras, que destina una parte importante de su ingreso al consumo de las prendas de vestir y, es precisamente a fin de año, cuando los empresarios tienen mejores ventas. Además, en esta temporada se incrementan en forma general las ventas, simplemente porque existe una mayor cantidad de dinero en circulación por los aguinaldos, bonos y cajas de ahorro, entre otros.

Los empresarios que contratan personal "todo el año", fueron aquéllos que por razones de despidos o ausencias de sus trabajadores se ven en la necesidad de contratar más personal. Otra razón también podría ser la existencia de una adecuación en la demanda, puesto que esta es muy inestable, y en numerosas ocasiones prescindibles ya sea por los cambios cíclicos en la moda y las variaciones meteorológicas, que se traducen en la necesidad de contratar una importante reserva de mano de obra que ha de estar disponible en cualquier momento y dispuesta también a quedarse sin empleo, ya que no existe una obligación del empresario hacia este tipo de trabajadores con características laborales flexibles (Mercado, 1980: 70).

⁶⁶ En la clasificación de ropa que se elaboró se identificó que existe una mayor cantidad de empresas que se enfocan a la confección de ropa para dama, ya sea de vestidos, pantalones, blusas y conjuntos principalmente.

Los empresarios que contratan personal en el "primer semestre del año", fueron aquéllos que se dedicaron, por lo general, a la producción de uniformes escolares y tuvieron que preparar su producción antes del inicio del año escolar.

La contratación del personal en cierta época del año se puede explicar también, como lo menciona Sánchez (1984, 51), porque el empresario que se encarga de realizar todos los preparativos necesarios para conocer cuáles serán los nuevos modelos que regirán la moda, se enfocará ahora a la contratación de cierto personal que servirá para enfrentar la nueva demanda y, cuando hayan bajado las tensiones de estas tareas, se contratará mano de obra temporal, a la cual después de pasar el excesivo trabajo, el empresario la despedirá.

Originalidad en las prendas de vestir.- Un aspecto muy importante en la industria del vestido es la originalidad en los modelos en las prendas de vestir, puesto que esto les permite a los empresarios tener una independencia en su producción. Sin embargo, dicha originalidad representa poseer ciertos mecanismos operativos que les permita crear sus propios modelos, como son la asistencia a desfiles de modas y ferias de ropa, que les proporcionen los conocimientos necesarios para saber cuáles son los nuevos gustos en tela, diseños, tonos, colores y texturas de los nuevos modelos de ropa que van a imperar durante la siguiente temporada del año.

Los mecanismos operativos con que deben de contar los microempresarios, y en general, todos los industriales de la rama de la confección, para hacer frente, por un lado, a la originalidad en sus modelos y, por la otra, a ser cada día más competitivos en el mercado, es la existencia de departamentos que cubran las diferentes necesidades de los empresarios, que en forma individualizada difícilmente las podrían cubrir. Según Canto (1994:9-25), los empresarios deben tener nueve departamentos que cumplan con las exigencias de ellos, para poder desarrollar adecuadamente su actividad en la rama de la confección. Estos departamentos son:

- 1) Departamento de Calidad Textil.- Este cuenta con un laboratorio de pruebas con maquinaria especializada y metodología conforme a las normas. El laboratorio se enfoca a realizar diferentes pruebas que giran en torno al producto, a las fibras, a los hilos, a los tejidos, a la tintorería y a los acabados de las telas que usarán los empresarios para sacar sus modelos.
- 2) Departamento de Organización de la Producción.- Aquí se plantea la innovación a nivel de la organización del trabajo, en cuanto a la disposición en la planta, en el sistema de control de tiempos, en el perfeccionamiento de sistemas de inventivos, en el desarrollo de aplicaciones informáticas en el diseño y en los procesos de

producción, así como en la automatización de procesos y en procesos tendientes a minimizar tiempos y costos al suponer un aumento de la productividad de los asalariados.

3) Departamento de Diseño y Moda.- Este departamento orienta su actividad a proporcionar asesoramiento en el campo, así como a la potencialidad del diseño y las colecciones propias, al disponer de una pequeña pasarela, donde los empresarios pueden realizar desfiles y enseñar su catálogo a los agentes comerciales y compradores. Además, este departamento tiene la tarea de asesorar en todos los campos relativos a la moda y el diseño a los empresarios, desde la propia creación al contacto con agencias de moda hasta otros servicios relacionados e información sobre eventos del sector.

4) Departamento de Marketing y Comunicación.- Aquí se centralizarán las actividades del marketing para todos los empresarios del sector, al realizar estudios de mercado, al elaborar informes sobre la evolución del sector, al buscar y valorar nuevos mercados y realizar actividades promocionales colectivas e individuales. Es decir, aquí se pretende la creación de una imagen de producto atractiva y una denominación de marca corporativa.

5) Departamento de Asesoría Legal y Comercio Exterior.- Aquí se realizarán funciones propias al título que lo define, lo cual es intensamente necesitado por las empresas locales, anclados en su gran mayoría en mercados interiores por miedo a abrirse camino solas en mercados foráneos ante malas experiencias pasadas.

6) Departamento de Información y Documentación.- Aquí se selecciona y facilita a los demandantes información relevante sobre el sector, presentada en diversos soportes.

7) Departamento del Patronaje y Corte por Ordenador.- Se ocupa de una de las más extendidas aplicaciones de la informática al sector de la confección, es decir este departamento se encarga de que los empresarios cuenten con los servicios de las estaciones de diseño para hacer más rápidas y las tareas de corte de los modelos de las prendas de vestir.

8) Departamento de Investigación y Desarrollo Tecnológico.- Aquí el departamento se encargará de que los empresarios se encuentren conectados con las instancias superiores en investigación, es decir, se relacionarán con las universidades o centros que les ayuden en los ámbitos de investigación para hacer adecuado su desarrollo.

9) Departamento de Formación.- Aquí se permitirá la formación primaria y de reciclaje de empleados y gerentes de las empresas. Es éste un punto muy necesario en un sector en el que la formación en la propia empresa parece ser el único medio hasta ahora de conseguir personal verdaderamente especializado, pues una de las principales carencias que se ha detectado en este sector es la carencia de capacitación del personal tanto de los empleados como de los mandos medios.

Todos estos departamentos ayudarían, en forma evidente, a los empresarios de la industria de la confección, puesto que se les apoyaría en diferentes y variados niveles para hacer más eficientes sus actividades dentro de la industria manufacturera.

Según las normas que rigen a la alta costura o a la moda de los diseños de ropa que se tienen en la actualidad, éstos tuvieron sus orígenes desde hace un año, la selección de las telas, de los colores, de los estampados y de las texturas en los diseños toma alrededor de un año. Como lo menciona Sánchez (1984: 40-50), los confeccionistas se ven obligados a averiguar con suficiente tiempo de antelación cuáles serán los colores, modelos y tejidos que ese año se van a vender y lo deben conocer con un tiempo tal, que puedan aprovisionarse de todo lo que va a requerir esa nueva moda y elaborar sus diseños correspondientes a esas pautas generales.

Desafortunadamente, una de tantas carencias que tiene la microindustria del vestido es que los empresarios no cuentan con la infraestructura necesaria que les permita crear sus propios modelos. Los datos que arrojaron las encuestas, relacionados a la originalidad en los modelos de ropa⁶⁷ fueron que 45% de los casos (en número absolutos fueron 68) de la muestra declararon que los modelos son copiados, con 25% (39) fueron únicamente creaciones propias, con 23% (36) fueron una mezcla de estas dos, y el resto se encontró localizado en modelos proporcionados por las personas que dan su producción a que la maquilen y, seguramente, éstas también son copiadas (ver cuadro IV.20).

Los porcentajes más altos, por contornos metropolitanos, se concentraron en la Ciudad Central y en la 2ª Conurbación, en los "modelos copiados", con 47.4% (55) y 50.0% (8), respectivamente. Sin embargo, las Áreas Intermedias absorbieron 52.6% (10) de las "creaciones propias". Este último resultado evidencia que a los empresarios de Iztacalco e Iztapalapa les interesa que las prendas de vestir sean originales.

⁶⁷ La originalidad de las prendas de vestir se refiere básicamente a que los microindustriales que tienen sus "propios modelos" son prendas de vestir que han sufrido alguna modificación del modelo original y entonces son considerados como creaciones propias. Desafortunadamente, dentro de este grupo de empresas es difícil que se diseñe un modelo completamente original, puesto que no tienen los elementos necesarios que les permitan llevar a cabo la ejecución de uno u otro modelo. Por ejemplo, estos industriales no están en contacto directo con los diseñadores que se encargan de elaborar los nuevos modelos que regirán cierta temporada del año, puesto que ellos se encuentran en los centros internacionales de alta costura, como podrían ser principalmente París e Italia.

Cuadro IV.20

**Originalidad de las prendas de vestir dentro de la industria de la ropa
en la ZMCM**

Contornos Metropolitanos *	Creaciones propias	Modelos copiados	Creaciones propias y copiados	Modelos proporcionados por los maquileros	Total
Ciudad Central					
Cuauhtémoc	15	49	24	5	93
Benito Juárez	12	6	5	0	23
Áreas Intermedias					
Iztacalco	6	1	4	0	11
Iztapalapa	4	4	0	0	8
2ª Conurbación					
Naucalpan	1	7	2	0	10
Nezahualcóyotl	1	1	1	3	6
TOTAL	39	68	36	8	151

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

VII. Maquinaria y equipos de trabajo

La maquinaria y el equipo con que cuenta cualquier industria son indispensables para el desarrollo óptimo de cualquier empresa o fábrica de la industria manufacturera. Dentro de la rama de la confección y, particularmente, en la microindustria, los medios de producción básicos son las máquinas de coser, que pueden ser sencillas o industriales, y dentro de estas últimas existe una gran diversidad de ellas.

Tipo de máquinas.- Dentro de la microindustria del vestido son diversas las máquinas de coser que utilizan los trabajadores, se encontraron desde las más sencillas hasta las de tipo industrial. Las máquinas que casi todas las empresas poseen fueron las sencillas con 27.8% del equipo, (142), las cuales permiten realizar, en su mayoría, las tareas más elementales, por ejemplo la costura recta (ver cuadro IV.21).

Cuadro IV.21

Tipo de máquinas utilizadas por los microempresarios de la industria del vestido en la ZMCM

Contornos Metropolitanos	Tipos de máquinas				
	Sencilla	Overlock	Ojaladora	Industrial	Botonadora
Ciudad Central					
Cuauhtémoc	90	77	63	55	9
Benito Juárez	20	18	16	16	2
Áreas Intermedias					
Iztacalco	10	10	9	9	0
Iztapalapa	7	5	3	5	0
2ª Conurbación					
Naucalpan	9	10	10	10	0
Nezahualcóyotl	6	6	3	1	0
TOTAL	142	126	104	96	11
Contornos Metropolitanos	Cortadora	Bordadora	Planchadora	Resortera	Total
Ciudad Central					
Cuauhtémoc	6	3	1	5	309
Benito Juárez	1	0	2	1	76
Áreas Intermedias					
Iztacalco	0	0	0	3	41
Iztapalapa	0	0	0	0	20
2ª Conurbación					
Naucalpan	0	1	0	2	42
Nezahualcóyotl	1	0	0	0	17
TOTAL	8	4	3	11	505

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

En el cuadro IV.21, se puede observar la frecuencia con que se repiten los diferentes tipos de máquinas que utilizan los microempresarios de la industria del vestido. Como se mencionó, las máquinas empleadas con mayor frecuencia por los trabajadores fueron las sencillas que sirven para la costura recta. El siguiente tipo de máquinas fueron las *overlock* y representaron 24.7% (126). Dichas máquinas sirven principalmente para orillar las prendas de vestir y así no se "deshilache" la costura; le siguieron las máquinas ojaladoras, que como su mismo nombre lo dice, son máquinas que hacen los ojales⁶⁸. Las máquinas industriales representaron 18.8% (96); y las botonadoras 2.1% (11) y así sucesivamente, como se puede observar en el cuadro IV.21.

⁶⁸ En las encuestas, algunos empresarios englobaban las máquinas ojaladoras, *overlock*, botonadoras en las industriales.

La distribución en los diferentes tipos de máquinas por contornos metropolitanos no escapa a la dinámica general de la ZMCM, sin embargo, se observaron algunas ausencias en la variedad del equipo, por ejemplo, en las Áreas Intermedias hicieron falta las máquinas botonadoras, cortadoras, bordadoras y planchadoras; y en la 2ª Conurbación se encontraron ausentes las botonadoras y las planchadoras. Cabe destacar que los resultados de las delegaciones Iztacalco e Iztapalapa revelan que no existieron empresas dedicadas a los bordados, pero sí a la producción de otras prendas de vestir.

Número de máquinas de coser. - La cantidad de máquinas sencillas que existieron entre los empresarios fue de 278 y en promedio hubo casi dos de este tipo en cada empresa, lo que representó 28.1% del total de las máquinas utilizadas en la industria de la confección. Por la importancia cuantitativa le siguieron las máquinas industriales con 25.2% (249); las *overlock* con 20.9% (207); las ojaladoras con 17.7% (175) y "otras" con 7.8% (77). Cabe destacar que la distribución de las máquinas por contornos metropolitanos se concentró en la Ciudad Central para las máquinas sencillas, con 30.5% (223); y en las Áreas Intermedias y en la 2ª Conurbación fueron las industriales con 32.1% (44) y 28.2% (33), respectivamente (ver cuadro IV.22).

El comportamiento de los resultados revela que los empresarios de la industria del vestido localizados en las áreas fuera de la Ciudad Central están más equipados, puesto que éstos tuvieron máquinas más complejas que las sencillas.

Cuadro IV.22

Número de máquinas que poseen los microempresarios del vestido en la ZMCM

Contornos Metropolitanos	Número de máquinas					
	Sencilla	<i>Overlock</i>	Ojaladora	Industrial	Otras ¹	Total
Ciudad Central						
Cuauhtémoc	176	114	94	132	44	560
Benito Juárez	47	41	35	40	9	172
Áreas Intermedias						
Iztacalco	18	20	19	34	8	99
Iztapalapa	9	7	4	10	8	38
2ª Conurbación						
Naucalpan	15	17	19	32	5	88
Nezahualcóyotl	13	8	4	1	3	29
TOTAL	278	207	175	249	77	986

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

¹ Abarca diferentes tipos de máquinas como son: botonadora, cortadora, bordadora, planchadora, resortera, tejedora y collarera.

Así como permanecen empresas con equipo relativamente sofisticado, también existen otras con máquinas que sólo sirven para bordar, como fueron los casos de un buen número de empresas que se dedican a maquilar bordados que son utilizados como accesorios para adornar una prenda, como en pantalones, vestidos, blusas, pants, etc.

Con 0.7% (4) de total de las máquinas que utilizan los empresarios fueron bordadoras (ver cuadro IV.21) y 1.5% (8) cortadoras. Las empresas que se enfocan a esta última actividad se dedican a acomodar la tela en la mesa tendedora, que son máquinas simples encargadas de estirar la tela. En estas tiras de tela se colocan los patrones de las prendas de vestir previamente elaborados que servirán para sacar grandes cantidades de tela cortada, para posteriormente pasar a la etapa de costura. En esta fase es donde existe una mayor fragmentación del proceso, puesto que en esta sección de la manufactura de ropa es más amplia por la cantidad de trabajadores y de máquinas que participan (ver cuadro IV.21).

Las tareas que componen la fase de costura no son las mismas para las diversas prendas de uso exterior, pero se pueden agrupar en: a) precosido de partes, para la cual se usan máquinas de coser "especiales" tales como las ribeteadoras, las presilladoras, las máquinas para cortar y voltear puños y cuellos, etc.; b) cosido de ojales y botones, que requiere de máquinas especializadas en tales operaciones; y c) el ensamblado de la prenda, para la cual se pueden usar máquinas zig-zag, sencillas, de una o más agujas.

Las grandes cantidades de tela cortada se pueden dirigir hacia dos destinos. Uno sería el mismo lugar donde cortan la tela; aquí se encargan de coser la tela, sin que el empresario descentralice el proceso. El otro destino sería la maquila, donde se presenta fielmente el proceso de la subcontratación, ya que el empresario proporciona las pacas de ropa cortada para que otra industria o taller domiciliario se encargue del ensamblado de las prendas.

Tipo de propiedad de las máquinas de coser.- Las máquinas con que trabajan los microempresarios son generalmente de ellos, puesto que del total de la muestra, 144 declararon ser dueños de los equipos de trabajo, esto representó 95.5% del total y un número insignificante fueron "prestadas" (0.6%); inclusive algunos encuestados no supieron decir con certeza de quién era el equipo. Dichos datos muestran que, para los microempresarios, es primordial contar con sus propias máquinas, ya que gracias a ellas pueden realizar sus tareas de costura. El tener las máquinas propias significa que el

empresario tuvo que invertir una fuerte inversión del capital, ya sea para iniciar su negocio o para que paulatinamente se surtiera de las herramientas de trabajo que le servirían para realizar sus actividades dentro de la esfera de producción en la industria de la confección. (ver cuadro IV.23).

Cuadro IV.23
Tipo de propiedad de las máquinas de coser de la microindustria del vestido en la ZMCM

Contornos Metropolitanos *	Propiedad de las máquinas				
	Dueño	No son del dueño	Prestadas y propias	No sabe	Total
Ciudad Central					
Cuauhtémoc	90	1	0	2	93
Benito Juárez	20	2	1	0	23
Áreas Intermedias					
Iztacalco	10	1	0	0	11
Iztapalapa	8	0	0	0	8
2ª Conurbación					
Naucalpan	10	0	0	0	10
Nezahualcóyotl	6	0	0	0	6
TOTAL	144	4	1	2	151

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Costo de las máquinas de coser.- El precio de las máquinas que se utilizan en las diferentes tareas de la industria del vestido son muy variados, y dependiendo de los procesos que realice y de la calidad de los mismos, es su costo. Por mencionar algunos ejemplos del costo de las máquinas:

Cuadro IV.24
Cotizaciones de las máquinas de coser

Tipo de máquinas	Costos en pesos*
Sencilla	6,000. ⁰⁰
Botonadora	21,000. ⁰⁰
Overlock	14,000. ⁰⁰
Ojaladora	43,000. ⁰⁰
Resortera	17,000. ⁰⁰
Cortadora	19,000. ⁰⁰
Mesa cortadora	3,000. ⁰⁰
Bordadora sencilla con 9 colores	20,000. ⁰⁰

* Los costos de las máquinas fueron cotizados personalmente en varias tiendas del centro de la Ciudad de México, en los primeros días de 1999.

Como se puede observar en el cuadro IV.24, los costos de las diferentes máquinas oscilan entre 6,000 y 21,000 pesos aproximadamente. Por ejemplo, un microempresario que se dedique a la fabricación de camisas para varón y da su ropa para

que la maquilén debe tener, por lo menos, una máquina cortadora, una mesa cortadora y una máquina sencilla. Esto representa una inversión de capital de 28,000 pesos aproximadamente, es decir, un microempresario que descentraliza el proceso no necesita una fuerte cantidad en inversión de capital para las máquinas, puesto que las fábricas receptoras del material cortado se encargan de solventar los costos de las demás máquinas que servirán para unir las piezas cortadas, así como la adquisición de los insumos que se necesiten para terminar la ropa. Además, los encargados de realizar la maquila absorben el pago de los salarios que tiene que pagar a los trabajadores.

Por ejemplo, un maquilero que se encarga de ensamblar vestidos necesitaría cuatro máquinas sencillas (lo que significaría invertir 32,000 pesos a principios de 1999), una *overlock* (14,000 pesos) una ojaladora (43,000 pesos) y una botonadora (21,000 pesos). El costo de todas estas máquinas nuevas ascendería a 110,000 pesos aproximadamente. Como el costo es muy elevado, algunos empresarios prefieren comprar máquinas usadas que en el mercado se encuentran a precios muy inferiores, por ejemplo, una máquina botonadora *Singer*⁶⁹ de uso costaba alrededor de 9,800 pesos y una nueva con marca *Brother*, 17,000 pesos, otro ejemplo fue la ojaladora usada, cuyo precio oscilaba entre 18,000 y 20,000 pesos, y en el caso de la nueva su precio era de alrededor de 43,000 pesos.

Tipo de vehículos de los microempresarios.- Algunos empresarios, para trasladar su mercancía, frecuentemente utilizan la camioneta (91) y el automóvil (31). Al hacer una diferenciación entre los vehículos de la empresa y los propios, se observó la existencia de un mayor porcentaje de vehículos que son propiedad del empresario y en menor proporción los registrados como del negocio. Dichos resultados evidencian que la mayoría de los empresarios utilizan más la camioneta que el automóvil personal para realizar sus actividades, es decir, que dentro de los activos fijos utilizados en la empresa, no consideran este tipo de vehículos. (ver cuadro IV.25).

⁶⁹ Al momento de cotizar los precios de las máquinas de coser en las tiendas del Centro de la Ciudad de México y, particularmente, en la calle República del Salvador, las máquinas sencillas *Singer* ya casi no se encontraban en estas tiendas, pero sí en las tiendas departamentales.

Cuadro IV.25

Tipo de vehículos que utiliza el microempresario para transportar su mercancía

Contornos Metropolitanos	COCHE		CAMIONETA		Total
	Propio	De la empresa	Propio	De la empresa	
Ciudad Central					
Cuauhtémoc	12	5	31	25	73
Benito Juárez	3	1	12	3	19
Áreas Intermedias					
Iztacalco	4	1	1	5	11
Iztapalapa	0	0	2	1	3
2ª Conurbación					
Naucalpan	2	0	2	6	10
Nezahualcóyotl	2	1	2	1	6
TOTAL	23	8	50	41	122

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el total general de cada contorno.

El comportamiento de los resultados por contornos metropolitanos, evidenciaron que el Área Intermedia absorbió el mayor porcentaje de los coches particulares con 28.6% (4); lo que no sucedió con las camionetas propias, ya que éstas se concentraron más en la Ciudad Central con 46.8% (43), lo que significó que los empresarios del centro de la Ciudad de México ocupan cotidianamente más las camionetas que los coches, posiblemente, porque facilitan el traslado de la mercancía.

Los vehículos utilizados por los empresarios son generalmente modelos atrasados, ya que de los 26 que existían, ninguno fue modelo reciente (de 1997 o 1998); predominaron los automóviles de la década de los setenta y ochenta. La concentración de los vehículos por contornos metropolitanos fue para la Ciudad Central con 27 entre coches y camionetas.

Además, de los vehículos mencionados, existieron otros empresarios que utilizaron el transporte público para trasladar su mercancía (87.5%, que fueron 21 casos). Este tipo de transporte fue muy solicitado en la delegación Iztapalapa y en el municipio de Nezahualcóyotl, y en menor medida en la Benito Juárez y en Cuauhtémoc. Los empresarios que se dedicaron a la actividad maquiladora tuvieron que transportar, en su mayoría, la mercancía (ver cuadro IV.26).

Cuadro IV.26

Otros medios de transporte que utilizan los microempresarios para trasladar su mercancía

Contornos Metropolitanos *	Transporte público	Transporte del maquilero	Van por ella	Total
Ciudad Central				
Cuauhtémoc	11	2	0	13
Benito Juárez	3	0	0	3
Areas Intermedias				
Iztacalco	0	0	0	0
Iztapalapa	3	0	1	4
2ª Conurbación				
Naucalpan	1	0	0	1
Nezahualcóyotl	3	0	0	3
TOTAL	21	2	1	24

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

El transporte público fue más empleado por empresarios de la industria del vestido en la 2ª Conurbación, ya que absorbieron el 100.0%(4), le siguió la Ciudad Central con 87.5% (14) y finalmente las Areas Intermedias con 75% (3). De estos resultados junto con los que arrojó el cuadro IV.26, se deduce que, mientras los empresarios de la Ciudad Central utilizan más los vehículos (coche y camioneta) para transportar su mercancía, los empresarios de la periferia utilizan con mayor frecuencia los "peseros" o los "taxis". Esto posiblemente se debe a que los empresarios del centro se encuentran con mayor solvencia económica y pueden emplear ciertos capital para la adquisición de un vehículo.

Consideraciones preliminares

Al analizar las características internas de la microindustria del vestido, se concluye que la mayoría de las empresas de este tamaño labora a un nivel de subsistencia y un número muy reducido se encuentra a un nivel competitivo y con perspectivas de crecimiento. Este pequeño grupo de empresarios tienen asegurada, de alguna forma u otra, su permanencia exitosa dentro del proceso productivo nacional, porque paulatinamente están introduciendo ideas nuevas que facilitan el crecimiento de su propio negocio.

Un resultado importante que arrojó la encuesta fue que la mayoría de las microempresas tuvieron una permanencia dentro del proceso productivo nacional, ya que su antigüedad excedió los tres años. Esto se debe a varios factores: a) el lugar donde está localizada la empresa es terreno propio (44.7%), y el resto paga una renta que va desde los 1,500 a los 10,000 pesos; b) el desembolso de la maquinaria y equipos de trabajo utilizados no representaron una fuerte inversión de capital, ya que la mayoría de los empresarios adquirieron sus máquinas de coser paulatinamente; esta forma de comprar el equipo representó una manera de amortizar el gasto total del capital invertido; y c) el gasto por pago de nómina no es una fuerte erogación para los empresarios, ya que si se toma en cuenta una empresa con 15 trabajadores y con un salario mínimo de 906 pesos al mes, el dueño tiene que invertir alrededor de 28,086 pesos.

Estos tres aspectos contribuyen, de alguna forma u otra, a que las microempresas se encuentren protegidas ante los ajustes que se presentan en la economía nacional, lo que no sucedería con una pequeña o mediana empresa.

A pesar estas relativas ventajas de que gozan los microempresarios, no ha sido posible un crecimiento en las dimensiones y la forma operativa ya que, hasta el momento, los dueños mencionaron que no se encontraban en posibilidades de crecer. Sin embargo, un reducido grupo de empresas ha contemplado un posible crecimiento y coincide con los empresarios que han adquirido una educación universitaria con lo que sus expectativas cambian considerablemente.

La industria de la confección, en repetidas ocasiones, se ha relacionado con mano de obra femenina, ya que gran parte del personal que se encuentra laborando en esta rama son mujeres. La microindustria no podía ser la excepción dentro de esta lógica,

puesto que de los 1,593 trabajadores, 1,090 fueron mujeres, entre obreras y empleadas. Sin embargo, las personas que dirigen y controlan la industria no son mujeres sino varones, es decir, la población femenina se localiza en puestos destinados a realizar actividades de ensamblado de las diferentes prendas, en labores de planchado, cortado y bordado, entre otros.

Otra asociación que se hace de la industria de la confección es la condición temporal de la mano de obra, es decir los resultados de la muestra evidencian de que sólo 16% del personal ocupado fue eventual y el resto de planta. La mano de obra tiene cierta seguridad laboral por ser personal de planta, pero el nivel salarial que se les ofrece es el mínimo (906 pesos al mes para 1998).

Una característica muy particular de la industria de la confección es la influencia que tiene de las estaciones del año, es decir, se detectó que la estacionalidad de la rama marca los inicios y términos en los ciclos de producción de ropa. Esta estacionalidad o temporalidad en las prendas de vestir se divide en dos ciclos: primavera-verano y otoño-invierno. En cada uno de ellos, los empresarios deben estar atentos a cuáles serán los nuevos gustos en los modelos para atender la demanda de sus consumidores. El núcleo de población que demostró tener mayor propensión a consumir prendas de vestir fue la femenina, ya que ellas fueron excelentes clientes de los empresarios de la confección, por ser, posiblemente, las que cambian más fácilmente su guardarropa.

En relación a las prendas de ropa elaboradas por los microempresarios de la confección, se detectó que sólo 25% de los modelos fueron originales, 45% copiados, 23% una mezcla de los dos, y el resto fueron modelos proporcionados por los maquiladores. Cabe destacar que los modelos originales son prendas de vestir que se encuentran en el mercado y que han sufrido alguna modificación por los microempresarios.

La originalidad de los modelos es fundamental para tener éxito en la industria de la confección, pero desafortunadamente estos microempresarios no cuentan con los mecanismos necesarios que les permitirán tener seguro cierto sector del mercado que se encuentra controlado y dominado por las grandes firmas de ropa. Los mecanismos serían la presencia de varios departamentos que realizaran una actividad integral y proporcionen facilidades operativas al interior de la empresa y al exterior de la misma.

Un aspecto fundamental que se observó en la distribución espacial de la industria fue la transformación que ha sufrido al interior de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, es decir, la Ciudad Central ya no se coloca como la única opción que tienen los nuevos empresarios para establecer su negocio, ya que las Areas Intermedias surgen como una opción más adecuada para localizar una empresas de la industria de la confección.

En las Areas Intermedias se detectó, en su mayoría, que los empresarios localizados aquí manifestaron la existencia de una adecuada distribución del producto, una escasa competencia entre las empresas (lo que posibilita un mercado potencial), además de presentar costos razonables en los servicios y una adecuada infraestructura. Dichos factores de localización espacial hacen más atractivo el establecimiento de las empresas, ya que para ellas representa una localización intermedia entre la Ciudad Central y la 2ª Conurbación, o lo que es lo mismo, entre la Ciudad de México y su periferia.

CAPITULO V. Estructura productiva y el entorno económico de la microempresa de la industria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

Introducción

El objetivo de este capítulo es analizar los encadenamientos productivos por medio de la subcontratación, insumos y mercado, así como evaluar los agentes promotores del financiamiento de los microempresarios de la industria del vestido en la ZMCM. Para ello se dividió en cinco apartados el trabajo. En el primero, se destaca la importancia que poseen los encadenamientos productivos por medio de los bienes que producen los microempresarios; en el segundo apartado, se señalan los insumos que se necesitan para la elaboración de las prendas de vestir. En la siguiente parte, se analizan las condiciones del mercado en las cuales se están desempeñando los empresarios de la confección; en la cuarta sección se aborda el tema de la subcontratación como un mecanismo de vinculación productiva dentro de la microindustria del vestido. Y finalmente, se evalúan los agentes promotores que participan en el financiamiento de estas empresas y los obstáculos a los que se enfrentaron para conseguir ciertos apoyos. Cabe aclarar que los cuadros estadísticos exhibidos en este capítulo siguen siendo resultado de las encuestas aplicadas en el área de estudio (ver anexo)

I. Encadenamientos productivos

Los procesos de globalización y especialización flexible que caracterizan a la economía mundial a finales de siglo, han dado un lugar destacado a la cooperación interempresarial en diferentes regiones del mundo, especialmente en el este asiático y en la Comunidad Europea (Vera, 1997: 293). Estas relaciones interempresariales se han manifestado de muy diversas maneras en las diferentes naciones, ya que surgen como una necesidad de organizar y revitalizar el aparato industrial de cada país.

Las relaciones interempresariales sanas se presentan como relaciones de subcontratación⁷⁰, donde existe un flujo constante de intercambio de tecnología, de conocimientos y de formas de abastecimiento en insumos y mercados. Estas relaciones propician los encadenamientos productivos entre los diferentes tamaños de las industrias, es decir, una cooperación entre las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

En nuestro país, para enfrentar los nuevos retos de la globalización y la apertura comercial, se están desarrollando estrategias que buscan alentar las relaciones interempresariales y los encadenamientos productivos, que hasta el momento han estado dirigidas hacia las empresas de mayor tamaño y no hacia el grueso del aparato industrial.

Dichas estrategias se iniciaron en el sexenio pasado, sobre todo en 1993 y 1994, cuando se dio gran importancia e impulso al mecanismo de asociación de empresas micro y pequeñas como el medio adecuado para fortalecerlas. Este fortalecimiento fue por medio de la creación de "Empresas Integradoras"⁷¹, que tenían como objetivo reunir a un grupo de micro y pequeñas empresas para ayudarlas a disminuir costos de producción por medio del ahorro en el abastecimiento de insumos, comercialización de sus productos, diseño, adquisición de tecnología, aseguramiento de calidad y trámites, entre muchas otras áreas (Maza, 1997: 363). Todos estos mecanismos coadyuvarían a la generación de economías de aglomeración y permitirían aprovechar las economías de escala, que por el tamaño de las micro y pequeñas empresas, no podrían alcanzar de manera individual, tanto en las compras como en las ventas.

La formación de estas empresas integradoras tenía como objetivo la ayuda y el fomento interempresariales. Pero hasta el momento, no se tienen resultados contundentes que demuestren, en nuestro país, que estas empresas sean las más idóneas para que las micro y pequeñas empresas se desarrollen en un marco de globalización económica⁷².

⁷⁰ Las relaciones interempresariales que se presentan en la microindustria del vestido en la ZMCM son básicamente relaciones de subcontratación o maquila, que para este trabajo los dos conceptos significan lo mismo.

⁷¹ La formación de las Empresas Integradoras fue a partir de mayo 7 de 1993, disposición que salió en el Diario Oficial de la Federación, como una iniciativa que serviría para promover el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

⁷² Véase Dussel (1997), Barrón (1996) y Maza (1997).

En la microindustria, las relaciones interempresariales se presentan sólo en los procesos de maquila, como una forma de encadenamientos productivos. Pero también los insumos y el mercado se consideran como otras formas de relaciones interempresariales. Particularmente, en la microindustria de la confección que ha establecido como parte de su proceso productivo las relaciones de maquila o subcontratación, no se observó como un mecanismo que contribuyera a un franco desarrollo, puesto que, sólo permitió a los empresarios mantenerse en el negocio, sin un crecimiento evidente.

Por ejemplo, existen algunos casos donde las micro y pequeñas industrias se han enfocado a satisfacer necesidades muy particulares de otras, por el grado de tecnificación que han alcanzado y sirven como abastecedoras de "subensambles" o partes, llenando nichos de mercados que las empresas medianas y grandes no atienden (Maza, 1997: 102). Este tipo de empresas son muy especializadas, ya que han alcanzado cierto desarrollo, sin embargo, la microindustria de la confección no se ubica dentro de esta élite de empresas.

Tipo de productos.- Los tipos de productos que elaboran los microempresarios de la industria de la confección son una forma de vinculación productiva, en el sentido de abastecedora de bienes que se dirigen a satisfacer una parte de la cadena productiva (maquila) de la confección de ropa; o como proveedora de artículos terminados hacia empresas que directamente venden el producto al consumidor final, como resultado de la carencia de canales adecuados de distribución del producto en el mercado.

Se pueden diferenciar tres grandes bloques de grupos de ropa entre los microempresarios de la industria del vestido en la ZMCM. El primero de ellos estuvo conformado por las prendas de ropa exterior para dama (Grupo I) y caballero (Grupo II), donde el primer grupo tuvo 26.8% (65) de las empresas que producen predominantemente vestido, faldas y blusas; en el segundo, con 23% (56) de las empresas se concentró en la elaboración de pantalones y camisas; estos dos grupos de ropa son los que concentraron los mayores casos. El segundo bloque estuvo constituido por los grupos III (Ropa interior para dama) con 7.4%, VI (Uniformes) con 8.6%, VII (Ropa deportiva) con 10.7%, y XI (Accesorios para dama y caballero) con 1.6%. Y el último bloque fue para los grupos IV (Ropa interior para caballero) con 2.1%, V (Ropa para bebe

e infantil) con 4.9%, VIII (Gabardinas) con 4.1%, IX (Blancos) con 1.6%, y X (Vestidos especiales) con 1.6% (ver cuadro V.1).

Cuadro V.1

Tipo de productos que elabora la microindustria del vestido

Contornos Metropolitanos *	Grupos de ropa**											Total
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	
Ciudad Central												
Cuauhtémoc	40	38	14	2	8	13	18	6	2	3	14	158
Benito Juárez	7	8	2	2	3	5	3	1	1	1	4	37
Áreas Intermedias												
Iztacalco	6	4	2	0	1	1	3	0	0	0	1	18
Iztapalapa	2	3	0	0	0	0	0	2	1	0	2	10
2ª Conurbación												
Naucalpan	6	1	0	1	0	2	2	0	0	0	1	13
Nezahualcóyotl	4	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	7
Total	65	56	18	5	12	21	26	10	4	4	22	243

Fuente: Directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

**Grupo I. Ropa para dama; Grupo II. Ropa para caballero; Grupo III. Ropa interior para dama; Grupo IV. Ropa interior para caballero; Grupo V. Ropa de bebé e infantil; Grupo VI. Uniformes; Grupo VII. Ropa deportiva; Grupo VIII. Gabardinas; Grupo IX. Blancos; Grupo X. Vestidos especiales; y Grupo XI. Accesorios para dama y caballero.

La dinámica general que tuvo la ZMCM no presenta diferencias por anillos metropolitanos, sin embargo se destacó la participación de Naucalpan y Nezahualcóyotl como municipios donde casi el 50% de las empresas elaboran algunas prendas de ropa exterior para dama.

Como se observó, los grupos de ropa que evidenciaron los mayores porcentajes fueron los Grupos I y II, como resultado de la demanda que existe en el mercado de estas prendas de vestir. El que las empresas se encuentren enfocadas en estos grupos habla de una cierta vinculación entre las empresas que producen y las que se dedican a la venta, ya que éstas se mueven conforme a la preferencia de los consumidores.

II. Insumos

Los principales insumos que utilizaron los microempresarios de la industria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México fueron: tela (76.8%), botones (57.6%), hilo (93.4%), cierres (72.8%) y agujas (96%), entre los principales. Estos insumos son una parte básica para concluir las labores de costura. Como lo menciona Barrón (1996: 899), el insumo más importante es la tela, puesto que para confeccionar un vestido-tipo las empresas requieren 1.5 metros de ella. Por ejemplo un establecimiento que elabora de 150 a 250 vestidos a la semana debe adquirir de 225 a 375 metros de tela

y es por ello que un microempresario no se encuentra en condiciones de establecer una relación con el proveedor que incluya la exigencia de una calidad homogénea en este insumo y otros, porque existen pequeñas, medianas y grandes empresas cuyos volúmenes de compra de telas exceden, por mucho, a la de estos empresarios.

Además de estos insumos, se presentaron otros muy específico, por ejemplo, aquellos utilizados en las actividades de bordado, en las cuales era necesario utilizar papel albanene para dibujar la figura que tenían que bordar, tinta para picarla y colocarla sobre el pedazo de tela que iban a bordar. Otro caso particular fue el de los empresarios que tenían que maquilar y adquirir todos los accesorios para terminar la prenda de vestir, sin embargo, se presentaron aquellos que sólo se dedicaron a coser las prendas, sin que hayan comprado nada, únicamente las partes que se requieren para las máquinas como hilo, agujas y el aceite que sirve para engrasar el equipo.

Ahora bien, la procedencia de los insumos utilizados por los empresarios fue predominantemente de origen local, en 83.4% de las empresas, nacional en 34.4% y extranjero en 6%. Cabe mencionar que en la Ciudad Central y, particularmente, en la delegación Cuauhtémoc, de los nueve empresarios que adquirieron sus insumos en el extranjero, seis (66.7%) se encontraron en este lugar; esto es resultado de que algunas empresas que venden sus productos en el exterior, necesitan cierta calidad de insumos que, en ocasiones, los nacionales no surten por no cumplir con las características que ellos requieren (ver cuadro V.2).

Cuadro V.2
Procedencia de los insumos utilizados por los empresarios

Contornos Metropolitanos *	Local	Nacional	Extranjero	Total de las encuestas
Ciudad Central	94	32	8	116
Cuauhtémoc	74	23	6	93
Benito Juárez	20	9	2	23
Áreas Intermedias	18	9	0	19
Iztacaico	10	7	0	11
Iztapalapa	8	2	0	8
2ª Conurbación	14	11	1	16
Naucalpan	8	10	1	10
Netzahualcóyotl	6	1	0	6
Total	126	52	9	151

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejaron representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Los insumos utilizados por los microempresarios de la confección fueron predominantemente nacionales, lo que significa que existe una cierta vinculación productiva entre los insumos que se producen en nuestro país y las prendas de vestir nacionales que satisfacen necesidades de la población, con niveles salariales muy bajos.

Para adquirir los insumos, el microempresario de la industria del vestido realmente debe enfrentar varios problemas, entre los que destacan el bajo volumen de compra. Es decir, la empresa paga un costo más elevado que el que está al alcance de la mediana y gran empresa que, además de tener acceso a descuentos por volumen, pueden tener personal especializado en la labor de abastecimiento, que les permite explorar permanentemente las opciones de abastecimiento que ofrece el mercado (Maza, 1997: 98). Para una microempresa, estas labores no se pueden llevar a cabo, porque los costos de capital que implican son elevados; como lo menciona Martínez (1997: 218-219), el acceso a la materia prima depende de la disponibilidad de capital de trabajo, muy escaso entre los microempresarios.

A pesar de que algunos autores mencionan que la compra de bajos volúmenes de insumos genera costos muy elevados, en la encuesta se detectó que sólo 49.7% (75) de las empresas mencionó los costos; en 54.3% (82) de ellas fue la calidad de los mismos, y en menor medida, el mínimo consumo que hicieron éstos y la disponibilidad inmediata. Sin embargo, es importante resaltar que 35.3% (54) de los entrevistados no tuvieron ningún problema para conseguir su mercancía⁷³ (ver cuadro V.3).

⁷³ El total de los porcentajes no acumuló el 100%, porque en ocasiones los empresarios contestaron más de una opción.

Cuadro V.3

Dificultad de los empresarios para la adquisición de los insumos

Contornos Metropolitanos *	Disponibilidad inmediata	Costos	Mínimo consumo	Calidad	Ninguna
Ciudad Central	24	59	29	74	39
Cuauhtémoc	16	51	26	71	33
Benito Juárez	8	8	3	3	6
Áreas Intermedias	7	10	5	5	7
Iztacalco	6	7	4	5	3
Iztapalapa	1	3	1	0	4
2ª Conurbación	5	6	2	3	8
Naucaipan	3	5	2	3	4
Netzahualcóyotl	2	1	0	0	4
Total	36	75	36	82	54

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejaron representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Como se mencionó con anterioridad, uno de los problemas a los que se enfrentaron los microempresarios de la industria del vestido fue la calidad de los insumos utilizados, porque su capacidad de compra difiere en volumen de la de los pequeños, medianos y grandes empresarios, los cuales consumen cantidades elevadas de insumos. Este comportamiento beneficia indudablemente a los empresarios de mayor tamaño, porque su poder de compra garantiza la calidad y relativos bajos costos. Como lo menciona Barrón (1995: 900), los fabricantes privilegian a los compradores de volúmenes significativos y regulares. En consecuencia, los micro y pequeños productores a veces no encuentran la materia prima en el volumen suficiente, y con características y calidad homogéneas para cumplir de manera adecuada sus compromisos.

Además de estos problemas, el vendedor de la tela, al darse cuenta que su cliente no consumió grandes cantidades, demora los pedidos y entrega el material con defectos, el cual es de mala calidad, los colores están pasados de moda y de diferentes tonos y, sobre todo, eleva el precio de lo consumido. Una situación semejante sucede con los hilos, botones, adornos, y otra clase de insumos y accesorios.

Existen algunas empresas que, para establecerse en cierto lugar, realizan estudios para conocer la viabilidad de su negocio y de su ubicación. Por ejemplo, uno de ellos, debe ir encaminado a conocer la existencia de los insumos, del mercado y de los clientes entre otros. No obstante, los relacionados a conocer la existencia de los insumos no los realizan los microempresarios, porque ellos, no cuentan con el capital necesario para invertir en este tipo de estudios.

En la encuesta se detectó que 60.9% (92) de los microempresarios de la industria del vestido no realizaron estudios sobre la existencia de los insumos, sin embargo, algunos de ellos mencionaron que si hubieran hecho alguna exploración para conocer cuál iba a ser la mejor opción para establecerse y adquirir los insumos a costos adecuados hubieran sido los siguientes factores: costos razonables con 26.5% (40), la calidad de los insumos con 23.8% (36) y la disponibilidad suficiente con 19.2% (29) (ver cuadro V.4).

Cuadro V.4

Estudios sobre la existencia de insumos antes de establecerse los empresarios

Contornos Metropolitanos *	Disponibilidad suficiente	Calidad adecuada	Costos razonables	Ninguno
Ciudad Central				
Cuauhtémoc	13	16	18	64
Benito Juárez	5	7	6	11
Áreas Intermedias				
Iztacalco	7	7	7	3
Iztapalapa	0	0	0	7
2ª Conurbación				
Naucalpan	4	6	8	2
Netzahualcóyotl	0	0	1	5
Total	29	36	40	92

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejaron representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Anteriormente se mencionó que uno de los problemas que tenían los empresarios del vestido en la ZMCM eran los bajos volúmenes en los insumos, pero además de ello, se encontró otro obstáculo, como el traslado de su mercancía. En un trabajo realizado en el sur de Córdoba en España, se menciona que la mayoría de los pedidos de insumos suelen ser servidos acudiendo a empresas de transporte de mercancía de ámbito nacional siendo muy escasas las fábricas que disponen de medios propios de distribución (Sánchez, 1984; 51).

Aunque este ejemplo sugiere la casi nula capacidad que pueden tener los comerciantes para trasladar la mercancía hacia los lugares de destino, en la ZMCM existieron algunos proveedores que sí lo hicieron, siempre y cuando los volúmenes adquiridos fueran considerables.

En la muestra se detectó que 75.5% (114) de los empresarios tuvieron que llevar su mercancía, y sólo 24.5% (37) recibieron la mercancía en su negocio. Algunos dueños mencionaban que cuando el volumen vendido era considerable, el comerciante se encargaba de trasladar la mercancía. El empresario, al no tener el servicio de transporte de los insumos, tuvo que invertir cierto capital, porque los dueños de la tienda de textiles o de la mercería argumentaban que la compra realizada había sido mínima y no les convenía transportarla. Sin embargo, como en la mayoría de los casos, los microempresarios no pudieron competir en volumen y precio con los pequeños o medianos establecimientos.

Es importante destacar que los empresarios localizados en la Ciudad Central fueron los que registraron los mayores porcentajes, donde el proveedor de los insumos llevaba la mercancía (ver cuadro V.5). Este comportamiento se debió a que la Ciudad Central, gran parte de los empresarios realizaron las compras en el centro de la ciudad, y su empresa no se encontraba alejada de donde efectuaron las compras. La localización del lugar de compra y de la microempresa contribuyen a que el negocio aproveche las economías de aglomeración, que les brinda el centro comercial más importante de nuestro país.

Cuadro V.5
Si la empresa se hace cargo de transportar los insumos**

Contornos	Si	No	Total
Metropolitanos *			
Ciudad Central			
Cuauhtémoc	16	77	93
Benito Juárez	9	14	23
Áreas Intermedias			0
Iztacalco	2	9	11
Iztapalapa	3	5	8
2ª Conurbación			0
Naucalpan	1	9	10
Netzahualcóyotl	6	0	6
Total	37	114	151

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

** En este caso, se hace referencia a la empresa que vende los insumos.

III. Mercado

El mercado es básico para cualquier empresa que se dedica a producir un bien o proporcionar un servicio, ya que dependiendo de la certidumbre que tenga el empresario será el éxito o fracaso de su negocio. Como lo menciona Lozano (1997: 218), el carácter interno o externo del mercado influye en el éxito potencial de la microempresa, pero no se puede concluir que sólo el mercado dirigido a las exportaciones es el que asegura el crecimiento del negocio. Es decir, muchas veces las escalas de producción y el ritmo de productividad en los que tiene que situarse la microempresa que desea ingresar al mercado mundial, entraña inversiones de capital formal, de las cuales no dispone el microempresario por las altas tasas de interés que les manejan los bancos o las instituciones de crédito. Es por ello que los empresarios prefieren mantenerse en una escala intermedia que le ofrece el mercado nacional, que en la gran escala del mercado mundial.

El reducido tamaño de la mayoría de las microempresas de la industria de la confección les plantea severas dificultades para colocarse en el mercado, ya que su volumen de ventas y de compras no les permite negociar condiciones ventajosas, ni con sus proveedores ni con sus clientes. Por lo tanto, deben adquirir al contado los insumos y los equipos utilizados, en tanto que sus productos los colocan en consignación. Como resultado de ello, sus costos por unidad se incrementan considerablemente, y el ciclo de rotación de sus capitales se acorta.

Dentro de la escala productiva de la ropa, las micro y pequeñas empresas están orientadas a los mercados masivos, constituidos por los estratos bajos, en tanto que las medianas atienden a las clases medias, afectas a realizar sus compras en tiendas departamentales y de autoservicio, así como en importante grupo de tiendas especializadas de ropa (Barrón, 1997: 900).

El tipo de clientes a los que abastecen los microempresarios de la industria del vestido en la ZMCM fue muy variado, ya que, se encontraron desde maquileros hasta clientes de tiendas departamentales.

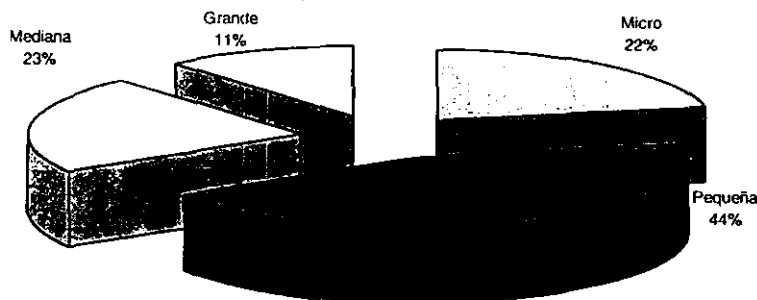
Los resultados evidenciaron que los clientes más importante de los microempresarios fueron los mayoristas en 55.6% (84) de los casos; el siguiente, que era de esperarse por la gran cantidad de empresas que se dedican a maquilar, fueron los subcontratistas o maquileros en 49.7% (75) de los casos. En la tercera posición se colocaron los minoristas, en 31.1% (21); le siguieron el consumidor final y las tiendas departamentales con 13.9% (21) y 6.6% (10) respectivamente. Se aclara que la suma de estos porcentajes no resulta 100%, porque se hicieron en base a las 151 empresas y, existieron algunos casos donde los empresarios mencionaban más de una opción.

Algo curioso que se detectó al momento de levantar la encuesta fue que, algunos empresarios, sobre todo los que se encontraban ubicados en las calles de Izazaga y 20 de Noviembre, tenían su taller en la parte de arriba de un edificio y en la parte inferior se encontraba la tienda, donde vendían sus productos al consumidor final. Este patrón de comportamiento se presentó en forma mínima, pero mencionaban algunos que esto ocurría frecuentemente en las industrias de mayor tamaño.

El tamaño de las empresas a las que venden o trabajan los microindustriales fueron pequeñas en 44% (67) de los casos, le siguieron en importancia las medianas, en 23% (34), las microindustrias en 22% (33) y finalmente las grandes en 11% (17). Estos resultados evidenciaron la existencia de cierta vinculación productiva entre los diferentes tamaños de la industria, ya que la micro tuvo relación con otras de su mismo tamaño, pero también con industrias de mayores dimensiones (ver figura V.1).

Figura V. 1

Tamaño de las industrias a las que surten los microempresarios



Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

El comportamiento de los datos por contornos metropolitanos no escapó a la lógica general, sin embargo, cabe destacar que en la 2ª Conurbación, 50% (8) de las empresas dirigen su producción hacia las pequeñas industrias (ver cuadro V.6).

Cuadro V.6

Tamaño de la industria a la que surten los empresarios

Contornos Metropolitanos *	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Ciudad Central	23	51	27	15	116
Áreas Intermedias	5	8	4	2	19
2ª Conurbación	5	8	3	0	16

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejaron representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Las posibilidades de aumentar la producción de los microindustriales, según Maza (1997: 92), son realmente reducidas, ya que, no se encuentran preparadas estructuralmente para enfrentar una expansión; mientras crezcan a un ritmo conservador no habrá problemas, pero cuando éste se convierte en un crecimiento acelerado, sobrepasa el nivel de la tasa máxima de crecimiento sostenible. La lógica de este desarrollo parece contradecir lo convencional, es decir, los negocios de tamaño reducido no están preparados para enfrentar un crecimiento acelerado, porque esto provoca que

los requerimientos de capital de trabajo aumenten más rápidamente que la generación de utilidades⁷⁴.

Entre los microempresarios de la ZMCM se observó la existencia de un ambiente de optimismo en las posibilidades que tenían para aumentar su producción, ya que, 83.4% (126) mencionó que sí era posible, y el resto que no. Resultado interesante, si se consideran los grandes problemas que enfrenta, en general, la industria y, sobre todo, el ramo de la confección que está destinada a satisfacer al mercado nacional.

Según los contornos metropolitanos, donde se detectó el mayor optimismo de los empresarios fue tanto en las Areas Intermedias como en la 2ª Conurbación, es decir, la delegación Iztacalco y Nezahualcóyotl tuvieron 90.9% y 100% de las empresas que sí mostraron posibilidades de aumentar su producción (ver cuadro V.7). Dicho comportamiento fue porque la Ciudad Central, al ser un área de consolidación comercial ya no presenta grandes posibilidades de crecimiento, sin embargo, los otros dos anillos metropolitanos muestran una mayor propensión a crecer y consolidarse dentro de la ZMCM, como resultado de su reciente formación.

Cuadro V.7
Posibilidades de aumentar la producción de los empresarios

Contornos Metropolitanos *	Si	No	No sabe	Total
Ciudad Central				
Cauhtémoc	77	8	8	93
Benito Juárez	20	1	2	23
Areas Intermedias				
Iztacalco	10	1	0	11
Iztapalapa	4	1	3	8
2ª Conurbación				
Naucalpan	9	1	0	10
Nezahualcóyotl	6	0	0	6
Total	126	12	13	151

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejaron representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Para tener una posibilidad de aumento en la producción, algunos empresarios de la industria de la confección decidieron comprar un número mayor de maquinas, o aumentar la cantidad de mano de obra empleada en sus talleres, o bien aumentar la productividad con la misma capacidad. Los resultados mostraron que, para llevar a cabo

⁷⁴ Véase Maza (1997).

la expansión del negocio, era necesario aumentar el personal ocupado y el número de máquinas, este aspecto representó 35.8% (54) de los casos en la muestra; le siguió en importancia la compra de tecnología sofisticada por medio del ahorro de la mano de obra; los empresarios permanecerían con la misma capacidad y personal 17.2% (26); y finalmente en 16.6% (25) de los casos, los empresarios utilizarían la capacidad instalada contratando más personal (ver cuadro V.8).

Cuadro V.8

Actividades a realizar por el empresario si expande su negocio

Contornos Metropolitanos *	Comprar tecnología sofisticada con ahorro de la mano de obra	Utilizar la capacidad instalada contratando más personal	Permanecer con la misma capacidad y personal	Aumentar el personal ocupado y máquinas
Ciudad Central				
Cuauhtémoc	22	16	14	30
Benito Juárez	3	6	8	4
Áreas Intermedias				
Iztacalco	2	2	1	5
Iztapalapa	1	0	0	4
2ª Conurbación				
Naucalpan	0	1	2	7
Netzahualcóyotl	1	0	1	4
Total	29	25	26	54

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

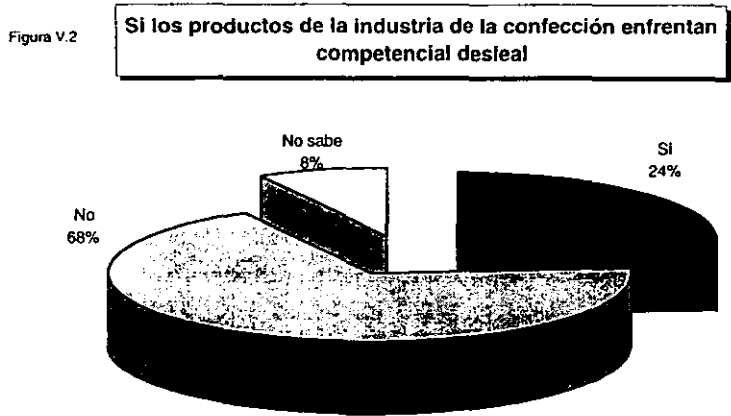
En la 2ª conurbación se detectó que los empresarios, para aumentar su producción, aumentarían el personal ocupado y el número de máquinas (ver cuadro V.8).

A partir de la apertura comercial, la industria nacional del vestido se ha estancado, mientras que el aumento del empleo en las maquiladoras de ropa se ha acelerado⁷⁵. El estancamiento de la industria nacional se debe al hecho de que las importaciones de ropa están inundando el mercado interno, sin embargo, algunas empresas nacionales están logrando penetrar a mercados de exportación (Hanson, 1992: 318).

A pesar de los grandes volúmenes de ropa que han ingresado a nuestro país por medio de contrabando, 68.2% (103) de los microempresarios mencionaron que no tenían competencia desleal con el extranjero, 23.8% (36) que sí y 7.9% (12) dijo que no sabía. Aparentemente estos resultados demuestran que la competencia existente fue

⁷⁵ La contribución de las maquiladoras a los empleos nacionales relacionados con la ropa aumentó de 12.9% en 1980, a 20% en 1988 (Hanson, 1992: 318). Otro dato de la industria maquiladora de la confección fue que el mayor porcentaje de las exportaciones 61.7%, provienen de esta industria misma que registró un incremento de 44.6% en relación con 1996, lo que refleja la competitividad de la mano de obra mexicana en esta actividad (Farrel, 1998: 29).

principalmente entre los empresarios locales más que con los del extranjero (ver figura V.2).



Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1988

Cabe mencionar que 50% de los empresarios del municipio de Nezahualcóyotl mencionaron que sí tenían competencia desleal y el otro 50% que no.

IV. Subcontratación

La subcontratación o maquila es un acuerdo entre dos establecimientos para que uno confeccione prendas para el otro, con o sin el uso de materia primas de éste (Mercado, 1980: 180). La maquila se reconoce como una fragmentación del proceso productivo de la ropa, desde el momento en que los empresarios están delegando parte del trabajo de la confección. Esta práctica constituye la descentralización de las labores, porque las tareas no necesariamente se hacen en la empresa o fábrica, sino en casa de uno de los trabajadores subcontratados o en la empresa que se dedica a maquilar.

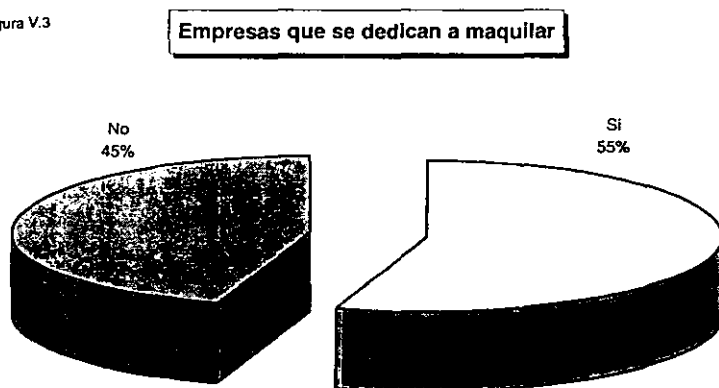
El ensamblado o la maquila es el eslabón menos redituable en la cadena de valor agregado en la fabricación de ropa, en virtud de que como se requiere de poca capacitación de la mano de obra, ello le proporciona a las empresas un incentivo para ubicar la actividad en zonas de bajos salarios (Hanson, 1992: 310-311), como es el caso de la frontera norte de nuestro país y de los nuevos lugares que están surgiendo como resultado de la nueva división internacional del trabajo .

La práctica de los proceso de maquila por los medianos y grandes empresarios significa una fuerte disminución en la inversión en infraestructura, en maquinaria, en electricidad y en locales. Así como una disminución en el número de trabajadores y la responsabilidad social y las prestaciones laborales que representan para el gran empresario.

Watanabe (citado en Kathleen Gladden, 1994: 197) distingue dos tipos de subcontratos: a) aquellas fábricas que contratan producción externa sin materias primas, es decir, el trabajador que produce en casa se hace responsable del suministro de la materia prima; y b) aquellas que suministran las materias primas y otros insumos. Como se vera más adelante, las empresas se ubicaron con mayor frecuencia en el primer caso.

Dentro de la industria del vestido la maquila o subcontratación es una actividad que posee una fuerte demanda entre los microempresarios del ramo, puesto que 54.3% (82) de los encuestados se encontraron ensamblando o armando diferentes prendas de vestir (ver figura V.3). En un estudio realizado por Ruiz (citado en Berry, 1997: 260) menciona que 35% de una muestra reciente de las PYMEs (pequeñas y medianas empresas) mexicanas practicaban la subcontratación, hasta en 50% en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

Figura V.3



Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

Por contornos metropolitanos, la subcontratación tuvo mayor demanda en el área periférica que en la parte central, es decir en la Ciudad Central los porcentajes se encontraron alrededor de 52%, valores cercanos al total de la ZMCM, de 54.3% (82); sin embargo, la 2ª Conurbación tuvo entre 60% (6) y 66.7% (4) (ver cuadro V.9). En este último anillo, donde se encuentra Nezahualcóyotl, Alonso (1993: 333-334) menciona que la maquila domiciliar surge de los intereses convergentes de dos grupos sociales: los señores de la maquila y las mujeres maquiladoras. Los señores de la maquila son los pequeños y medianos empresarios-comerciantes que recurren a la maquila para incrementar desproporcionadamente sus ganancias. Las mujeres maquiladoras constituyen uno de los filones por excelencia de dónde extraer fuerza de trabajo sumamente barata por parte de los capitalistas de la industria del vestido.

Cuadro V.9
Empresas maquiladoras

Contornos Metropolitanos *	Si	No	Total
Ciudad Central			
Cuauhtémoc	50	43	93
Benito Juárez	12	11	23
Áreas Intermedias			
Iztacalco	4	7	11
Iztapalapa	6	2	8
2ª Conurbación			
Naucalpan	6	4	10
Nezahualcóyotl	4	2	6
Total	82	69	151

Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Las delegaciones de las Áreas Intermedias tuvieron comportamientos muy heterogéneos, mientras que en Iztacalco sólo 36% (4) de las empresas se dedicaron a maquilar, y en Iztapalapa 75% (6) lo hicieron. La dinámica de la delegación Iztapalapa se debe, a que la mayoría de las empresas que se encuestaron se localizaron en la parte oriental de la delegación y su actividad productiva se encuentra más relacionada con la periferia del Distrito Federal, que con la parte central de la ciudad, e inclusive con Iztacalco que es una de las delegaciones con que limita.

Del total de las microempresas que se encontraron trabajando en la maquila, 45.1% (37) de ellas proporcionaron parte de su trabajo para que lo maquilaran otras empresas (ver cuadro V.10). De las empresas a las que le maquilan estas unidades fabriles, 70.4% (17) fueron microindustrias; 25% (6) lo absorbieron las pequeñas y sólo 4.2% (1) fueron para las medianas empresas. Dichos datos evidenciaron un encadenamiento productivo entre empresas del mismo tamaño y de mayores dimensiones. Además, se detectó que entre micro y grandes no se presentó ninguna relación productiva, lo que significa, posiblemente, que las grandes prefieren establecer relaciones de subcontratación con empresas medianas e inclusive con pequeñas, pero no con micro (ver cuadro V.11).

Cuadro V.10.
Microempresas que dan su ropa a maquilar

Contornos Metropolitanos *	Si	No	Total
Ciudad Central			
Cuauhtémoc	23	27	50
Benito Juárez	7	5	12
Areas Intermedias			
Iztacalco	4	0	4
Iztapalapa	0	6	6
2ª Conurbación			
Naucalpan	2	4	6
Netzahualcóyotl	1	3	4
Total	37	45	82

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Cuadro V.11
Empresas a las que le maquilan las microempresas

Contornos Metropolitanos *	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Ciudad Central				
Cuauhtémoc	12	5	1	0
Benito Juárez	3	0	0	0
Areas Intermedias				
Iztacalco	0	1	0	0
Iztapalapa	0	0	0	0
2ª Conurbación				
Naucalpan	2	0	0	0
Netzahualcóyotl	0	0	0	0
Total	17	6	1	0

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Cuando una microempresa se encuentra en la maquila garantiza la permanencia en el proceso productivo de la confección de ropa, puesto que si tiene clientes seguros garantiza la venta de su mercancía, lo que permite a las empresas subcontratistas un encadenamiento productivo permanente.

La ausencia del proceso de subcontratación de las micro con las grandes empresas, que producen por lo general grandes volúmenes de producción, se debe a las normas de calidad y eficiencia que manejan éstas, ya que cuidan que los productos que elaboran cumplan las normas de calidad que necesitan para satisfacer la demanda de cierto sector de la población, que por lo general, son de un nivel medio a alto. Asimismo, por la baja capacidad que poseen las microindustrias en el proceso de subcontratación las grandes empresas prefieren contratar a varias pequeñas industrias que tienen mejores niveles en el acabado de la prendas de vestir o simplemente la entrega de la mercancía es a tiempo. Como lo menciona Barrón (1996: 901), en el caso de las empresas extranjeras es difícil que se establezcan relaciones de subcontratación con microempresas. Son las de gran tamaño las que, a partir de sus asociaciones, realizan coinversiones para ampliar, construir y desarrollar sus propios centros de corte, diseño y fabricación de prendas.

Siguiendo con la idea de Barrón, la subcontratación se realiza sobre todo entre comercializadoras y empresas medianas, pequeñas y micro. Asimismo, un numeroso grupo de empresas productoras medianas y de tiendas departamentales, con marca propia, subcontratan con empresas micro y pequeñas. A pesar que la subcontratación en algunas ocasiones es una relación de complementariedad, para algunas micro representa un obstáculo para su desarrollo, por la inestabilidad e irregularidad que existe en la producción y en los mercados. Es decir, para que funcione la subcontratación, las microempresas requieren de la existencia de programas que fomenten las relaciones de subcontratación mediante mecanismos que acorten los plazos de pago entre las empresas, a fin de reducir las necesidades de efectivo para las actividades productivas, las cuales acelerarán la rotación de los capitales y permitirá, el incremento en las tasas de ganancia de las empresas productoras.

Los procesos de subcontratación, como un mecanismo permanente de la microempresa, no son benéficos, pero de ellas se vale para obtener un ahorro sin poner en peligro la sobrevivencia del hogar y la estabilidad del negocio. Otro mecanismo de las microempresarios son las relaciones sociales que manteen con viejos clientes que, de alguna forma u otra, aseguran el acceso a las tiendas para colocar su producción, así como la obtención de las habilidades organizativas y los conocimientos tecnológicos que permitan cierta fragmentación del proceso productivo dentro de la empresa.

En el estudio de Lózano (1996: 219) la subcontratación de la industria textil en Colombia lo realizan los pequeños establecimientos, que emplean de dos a diez personas y cientos de talleres fabrican un significativo volumen de mercancías. Muchos de los grandes talleres o fábricas subcontratan con pequeños talleres una porción significativa de su producción.

Las empresas que han decidido, por una u otra razón, encontrarse bajo un esquema de subcontratación o maquila, y por lo tanto en un encadenamiento productivo, tienen que resolver ciertos problemas operativos, por ejemplo, algunos empresarios⁷⁶ tienen que recoger las pacas de ropa cortadas, para que posteriormente éstos se encarguen de armar cada una de las prendas de vestir. Es decir, 42.7% (35) de los empresarios que maquilan tienen que recolectar las pacas de ropa, y 57.3% (47) le llevan la mercancía a la empresa que va a realizar el proceso de ensamblado (ver cuadro V.13). La ropa que se maquila la recoge la empresa subcontratante con 56.1% (46), este porcentaje es favorable para las empresas que dan su ropa a maquilar, ya que esto disminuye el "pirateo" de los modelos de las prendas que maquilan (ver cuadro V.14).

⁷⁶ Las personas que van a recoger las pacas de ropa cortada puede ser el mismo empresario o cualquier otro trabajador de la empresa.

Cuadro V.13

Recepción de la maquila

Contornos Metropolitanos *	Si	No	Total
Ciudad Central			
Cuauhtémoc	33	17	50
Benito Juárez	10	2	12
Áreas Intermedias			0
Iztacalco	0	4	4
Iztapalapa	2	4	6
2ª Conurbación			0
Naucalpan	1	5	6
Netzahualcóyotl	1	3	4
Total	47	35	82

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Cuadro V.14

El trabajo lo recoge el subcontratista

Contornos Metropolitanos *	Si	No	Total
Ciudad Central			
Cuauhtémoc	32	18	50
Benito Juárez	9	3	12
Áreas Intermedias			
Iztacalco	0	4	4
Iztapalapa	2	4	6
2ª Conurbación			
Naucalpan	1	5	6
Netzahualcóyotl	2	2	4
Total	46	36	82

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Cabe destacar que, por contornos metropolitanos, la Ciudad Central concentró la mayor cantidad de empresas que envían la ropa a maquilar y en los otros dos anillos sucedió lo contrario, es decir, que aparentemente existió un mayor control de la ropa que se maquila entre las empresas localizadas en el centro, que en las áreas intermedias o periféricas.

Como se mencionó en algún momento, las máquinas de coser que se utilizan en la industria de la confección son básicas para realizar las diferentes actividades y, si son propias, el empresario tiene la seguridad de que, si por una u otra razón tienen que trabajar tiempo extra el equipo utilizado no se va a mover a otra empresa. El equipo con

que trabaja el microempresario de la industria del vestido es propio⁷⁷, con 78% (64), con 13.4% (11) fue una combinación de maquinaria del empresario y el subcontratista, y el resto se distribuye entre las diferentes modalidades que se observan en el cuadro V.15. Cabe destacar que en el caso de la delegación Iztacalco, todas las máquinas que utilizan son propiedad del dueño de la empresa y el subcontratista.

Cuadro V.15

Equipo con que se maquila

Contornos Metropolitanos *	Propio	Prestado	Del subcontratista	Propio y del subcontratista	Propio y rentado	Total
Ciudad Central						
Cuauhtémoc	42	1	2	4	1	50
Benito Juárez	8	1	1	2	0	12
Áreas Intermedias						
Iztacalco	0	0	0	4	0	4
Iztapalapa	5	0	0	1	0	6
2ª Conurbación						
Naucalpan	5	1	0	0	0	6
Nezahualcóyotl	4	0	0	0	0	4
Total	64	3	3	11	1	82

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

¿Por qué razón los empresarios de la industria del vestido se encuentran en la maquila?.- Al efectuar la encuesta y observar que realmente más de la mitad de las empresas de la industria de la confección se encuentran bajo el esquema de la subcontratación o maquila, era importante saber la (s) razón (es) para encontrarse bajo esta modalidad de trabajo.

La respuesta que tuvo el mayor porcentaje de los empresarios 81.7% (67) fue que, económicamente, les llenan su expectativas de trabajar, a pesar de que, en muchas ocasiones, tuvieron que absorber los problemas que implica este proceso, por ejemplo, la relación laboral con sus trabajadores, la condición del equipo de trabajo, el envío y la entrega de la mercancía, entre otros (ver cuadro V.16).

⁷⁷ Según Alonso (1993: 336) en el municipio de Nezahualcóyotl las máquinas con que trabajan, particularmente, las mujeres, son propias.

Cuadro V.16

Por qué razón se encuentra maquilando

Contornos Metropolitanos	Mantenerse en el negocio		Es la única opción	
	Si	No	Si	No
Ciudad Central				
Cuauhtémoc	23	50	11	50
Benito Juárez	3	12	1	12
Áreas Intermedias				
Iztacalco	3	4	0	4
Iztapalapa	2	6	0	6
2ª Conurbación				
Naucalpan	4	6	0	6
Netzahualcóyotl	1	4	1	4
Total	36	82	13	82
Contornos Metropolitanos *	Económicamente le conviene		Es lo que podemos realizar en estos momentos	
Ciudad Central	Si	No	Si	No
Cuauhtémoc	37	50	6	50
Benito Juárez	12	12	1	12
Áreas Intermedias				
Iztacalco	4	4	1	4
Iztapalapa	5	6	1	6
2ª Conurbación				
Naucalpan	5	6	1	6
Netzahualcóyotl	4	4	2	4
Total	67	82	12	82

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

Otra razón importante que manifestaron los empresarios fue que les conviene mantenerse en el negocio de la subcontratación, ya que 43.9% (36) lo manifestaron de esta manera. Otros mencionaron que esta forma de trabajar es la única opción que tienen para mantenerse en el negocio de la confección de ropa, con 15.9% (13) (ver cuadro V.16).

Además de las erogaciones que tiene que hacer la empresa que se dedica a maquilar, debe comprar los accesorios que se requieren para terminar las prendas de ropa, por ejemplo, 62.2% (51) tuvo que comprar los accesorios, y sólo 37.8% (31) le proporcionó el subcontratista todas las aplicaciones que se requieren para terminar las prendas de ropa (ver cuadro V.17).

Cuadro V.17**El material se lo proporciona el subcontratista**

Contornos Metropolitanos *	Si	No	Total
Ciudad Central			
Cuauhtémoc	18	32	50
Benito Juárez	10	2	12
Áreas Intermedias			
Iztacalco	1	3	4
Iztapalapa	0	6	6
2ª Conurbación			
Naucalpan	1	5	6
Netzahualcóyotl	1	3	4
Total	31	51	82

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejan representen, en algún momento, el general de cada contorno.

El subcontratista, al no brindar los accesorios que se requieren para terminar la prenda de vestir, no garantiza la calidad de los mismos, puesto que el microempresario busca los precios más económicos para que no tenga una descapitalización fuerte de su empresa. Sin embargo, los dueños que proporcionan todas los accesorios para terminar la prenda, garantizan así de alguna forma u otra, la calidad que ellos desean.

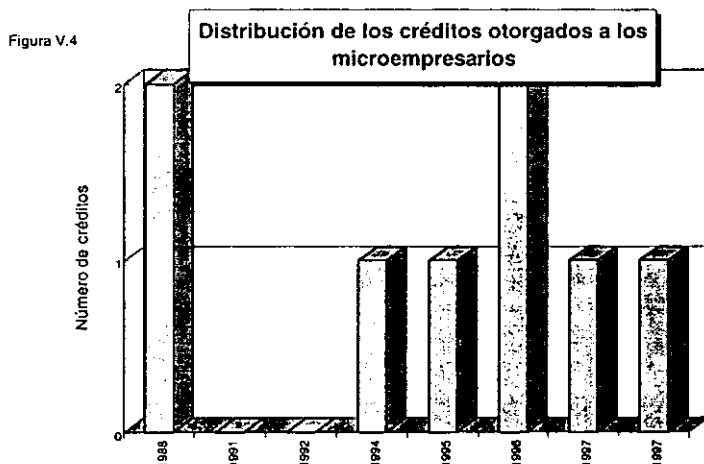
Por contornos metropolitanos, se detectó que la Ciudad Central absorbió los valores más altos en los accesorios que proporciona el empresario al maquilero, la delegación Cuauhtémoc tuvo el mayor porcentaje, 83.3% (10). Caso contrario sucedió con Iztapalapa, donde todo los accesorios que lleva la ropa que se maquila los deben comprar los maquilero (ver cuadro V.17).

V. Agentes promotores del financiamientos de los microempresarios

Los agentes promotores formales de crédito de los microempresarios de la industria de la confección son muy reducidos, ya que, por un lado, la banca comercial no está preparada para atender las necesidades de financiamiento de las empresas pequeña. Por ejemplo, existe una escasez de crédito junto con un elevado costo del mismo. Esta escasez lleva a los microempresarios a recurrir a fuentes informales de crédito como son los agiotistas, una vez que han agotado sus recursos personales y los que pueden obtener a través de parientes y amigos.

El crédito⁷⁸ otorgado a los microempresarios de la industria de la confección casi no se presentó, ya que sólo 34.5% (52) recibió alguno y la mayoría de ellos se localizaron en la Ciudad Central, particularmente en la delegación Cuauhtémoc, con 36 casos.

La mayoría de los préstamos que recibieron los empresarios fueron a partir de 1988 a 1997. Como se observó en la figura V.4, sólo se tuvo información de ocho créditos que fueron distribuidos entre 1988 y 1997.



Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

Uno de los problemas que presenta el microempresario es la carencia de una información financiera confiable y, por lo tanto, no cuentan con presupuestos de venta, de inversión o de producción, éstos los elabora solamente cuando va a solicitar un crédito no tiene ningún soporte de la realidad (Jurado, 1997: 30).

Maza (1997: 107), argumenta que el problema no es que las microempresas no cubran los requisitos necesarios para tener acceso al crédito, sino que éstos están puestos de manera que a las empresas menores les sea muy difícil cumplirlos.

⁷⁸ En la encuesta, las preguntas relacionadas al crédito casi no recibieron respuesta, ya que los empresarios tenían desconfianza de hablar acerca de este tema o, en muchas ocasiones, simplemente no tenían nada que decir, porque el crédito para su empresa era nulo.

De la información que se recibió en las encuestas, algunos empresarios mencionaron que quince fueron de instituciones bancarias (14 de la banca comercial y 1 de la banca de desarrollo), y el resto de otras vías, como se observa en el cuadro V.18. Los préstamos de los bancos se concentraron básicamente en las empresas localizadas en la Ciudad Central.

Cuadro V.18
A quien le solicita su crédito

Contornos Metropolitanos *	Banca comercial	Banca de desarrollo	Empresa de textiles	Mercería	Familiares	Subcontratista	Otros	Parientes y subcontratistas
Ciudad Central								
Cuauhtémoc	9	0	10	9	4	1	0	1
Benito Juárez	4	1	1	0	1	0	0	0
Áreas Intermedias								
Iztacalco	1	0	2	0	0	0	0	0
Iztapalapa	0	0	0	3	0	0	1	0
2ª Conurbación								
Naucalpan	0	0	0	1	0	0	0	0
Netzahualcóyotl	0	0	0	1	0	0	0	0
Total	14	1	13	14	5	1	1	1

Fuente: Información directa de encuestas. De agosto a octubre de 1998.

* De cada contorno metropolitano se tomaron únicamente las delegaciones o municipios mencionados, sin que los totales que se manejaron representen, en algún momento, el general de cada contorno.

El resto de los otros créditos fueron muy particulares de las microempresas, ya que 3.3% (5) recurrió a préstamos de familiares; 8.6% (13) de las empresas donde compran la tela y 9.3% (14) de la mercería (ver cuadro V.18).

Cabe mencionar que los préstamos de la Banca (comercial y de desarrollo) fueron créditos poco significativos, en comparación a los de promotores reales del financiamiento de los microempresarios de la industria del vestido, ya que éstos participan de una forma activa y constante para que los dueños puedan tener una fuente de capital que sirva para que continúen en el proceso productivo.

Algunos empresarios mencionaron que los créditos otorgados eran en varias ocasiones con intereses altos (cinco casos); tres renegociaron la deuda, y coincidió con los empresarios que acudieron al banco; y en tres casos han pagado con trabajo, y fueron empresarios que maquilaron.

Seguramente los empresarios que renegociaron su deuda, lo hicieron porque cuando solicitaron el crédito aceptaron las condiciones crediticias de los bancos, sin antes verificar el monto, el plazo y los intereses, que al final contribuyeron en conjunto para que el dueño no pudieran pagar adecuadamente su crédito. Desafortunadamente, las

condiciones establecidas para desarrollar los financiamientos, se dan a plazos mayores y tasas preferenciales a las solicitudes de altos montos, por lo que las microempresas pagan intereses mayores.

Al momento de mencionar las causas por las cuales no eran los microempresarios sujetos de crédito, esto coincidieron en que no cubrían los requisitos que pedían los bancos, o falta de liquidez o simplemente los bancos tenían desconfianza.

En un estudio realizado por Lózano (1997) en Santo Domingo sobre la microempresa de la industria del ámbar y textil, concluía que el crédito formal otorgado a estas unidades no era rechazado por los dueños, sino que las instituciones encargadas de apoyarlos consideraban que las condiciones en que éste se otorgaba eran poco favorables. Por ejemplo, su reducido monto no permitió realizar grandes compras de materia prima ni inversiones significativas en equipo. Además, los plazos fueron muy cortos y la situación se agravaba en el momento que existía una incertidumbre en el mercado. Esto se suma a que las tasas de interés que manejaban los empresarios fueron muy elevadas y, por lo tanto, el dueño tenía que recurrir a créditos informales.

Consideraciones preliminares

Como se señaló, la mayoría de los microempresarios de la industria del vestido en la ZMCM se enfocaron, predominantemente, a la elaboración de vestidos, blusas y faldas, y en menor medida, a pantalones y camisas. Lo anterior que los empresarios tuvieron cierta especialización en los grupos I (Ropa exterior para dama) y II (Ropa exterior para caballero) como resultado de la gran demanda que existe entre las mujeres.

Los insumos que utilizaron los microempresarios fueron tela, botones, hilo, cierres y agujas, sin embargo, los bajos volúmenes que consumieron no les favoreció, porque tuvieron que realizar una inversión de capital extra. Estos gastos de capital se destinaron básicamente a transportar los insumos y también fueron los costos debidos a la tardanza en recibir las materias primas. Los dueños que se localizaron en la Ciudad Central, fueron los que relativamente recibieron los insumos en su negocio sin que ellos se preocuparan, gracias a que estos empresarios se ubicaron cerca de las tiendas donde realizaron sus compras, aprovechando las economías de aglomeración.

Además del transporte de los insumos, otro problema que enfrentó el microempresario fueron las condiciones en el mercado, donde existió una competencia tanto local y nacional, así como en un marco externo, es decir, casi una cuarta parte de los empresarios percibían una clara competencia con prendas de ropa introducidas del extranjero, las cuales no podía competir con los productos nacionales en precio, pero posiblemente sí en calidad. A pesar de los problemas económicos por los que está pasando la economía nacional, los empresarios de la confección fueron muy optimistas, ya que mostraron tener posibilidades de crecimiento, por medio de la adquisición de equipo y de un aumento de la mano de obra.

Un factor importante que se detectó entre los microempresarios de la industria del vestido, como una relación interempresarial o encadenamiento productivo, fue la maquila o subcontratación. Casi el 50% de los empresarios de la ZMCM se dedicaron a esta forma de trabajo, lo que les permitió continuar en el proceso productivo de la confección. Sin embargo, este mecanismo impidió el amplio desarrollo del negocio, porque no les favoreció pasar al siguiente nivel. Dicho nivel tendría dos opciones: la primera, sería cuando la empresa inicia y termina el proceso productivo; la segunda, cuando ésta se transforma en abastecedora de ciertos productos que las pequeñas, medianas o inclusive

las grandes industrias no puedan producir. La maquila por contornos metropolitanos fue muy puntual, es decir, tanto el Area Intermedia como la 2ª Conurbación presentaron una mayor inclinación a esta forma de trabajo.

Se observó que la maquila o subcontratación funcionó como una forma de encadenamiento productivo pasivo, que no permitió un crecimiento y cooperación entre las empresas de diferentes tamaños, sino sólo una forma de subsistencia de los microempresarios. Este tipo de vinculación productiva garantizó la permanencia de alrededor del 54.3% de las empresas en la industria de la confección en la ZMCM.

Los agentes promotores del financiamiento de las microempresas fueron predominantemente en relaciones sociales informales, como de parientes, amigos y de tiendas o comercio donde ellos realizaban sus compras. En forma mínima se presentaron créditos proporcionados por las instituciones formales; esta dinámica se dio como resultado de la poca capacidad financiera que tuvieron los microempresarios para enfrentar los altos intereses que maneja la banca comercial, sin embargo, las pequeñas, medianas y grandes industrias presentaron una solidez que les permitió ser sujetos de créditos formales.

Con base en los problemas operativos y financieros que presentaron los microempresarios de la industria de la confección, derivados, en parte, por su reducido tamaño, la empresas integradoras se presentan como una buena alternativa. Si se agruparan los microempresas de la industria de la confección conseguirían beneficios para su negocio, como por ejemplo, disminuir costos en el volumen de los insumos y la calidad de los mismos, así como encontrar los nichos de mercado más adecuado para comercializar sus productos sin encontrarse con intermediarios que provoquen una disminución en sus ganancias.

Conclusiones

En la última década se han realizado estudios relacionados a las micro, pequeñas y medianas empresas, pero en pocos casos se ha ahondado en los problemas concretos de las microindustrias. En este trabajo, se muestran algunos resultados en relación a estas empresas y particularmente, sobre la rama de la confección de ropa.

Las conclusiones de este trabajo fueron las siguientes: en el primer capítulo se discutió que el tamaño de las unidades industriales ha cambiado con el tiempo, es decir, se pasó de pequeños talleres a la gran fábrica fordista, para posteriormente constituirse en unidades fabriles de menores dimensiones, como resultado de las relaciones de producción flexible que se establecieron. La reestructuración al interior de la empresa fue impulsada por la innovación tecnológica que estuvo acompañada de un cambio en la organización y la toma de decisiones de la empresa. Esta innovación tecnológica se presentó también en las telecomunicaciones, lo que contribuyó a facilitar una adecuada distribución de los bienes producidos.

El cambio en el tamaño de los establecimientos se refleja también en la división técnica del trabajo, es decir, por un lado, se presentó una mayor diversificación en las tareas que se desarrollaban en la misma fábrica y, por el otro, una fragmentación de las actividades intelectuales, de organización y decisión empresarial.

Un aspecto relevante es que no se puede desligar la relación que existe entre el desarrollo urbano y el industrial, ya que este proceso ha contribuido a la saturación de las grandes áreas urbanas antiguas, lo que ha desembocado en la formación de grandes metrópolis. En estos enormes centros urbanos han predominado las actividades terciarias, como efecto de las transformaciones del espacio urbano, enmarcado en los procesos de reestructuración económica que afectan, en primer lugar, a las ciudades y, posteriormente, a las áreas periféricas o rurales.

En estos procesos de reestructuración económica es innegable el papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas, pero es más importante aún, el desenvolvimiento de las microindustrias. Estas pequeñas unidades fabriles constituyen factores de reactivación de la economía local o doméstica, por la facilidad que tienen para ser creadas y por su capacidad para generar empleos.

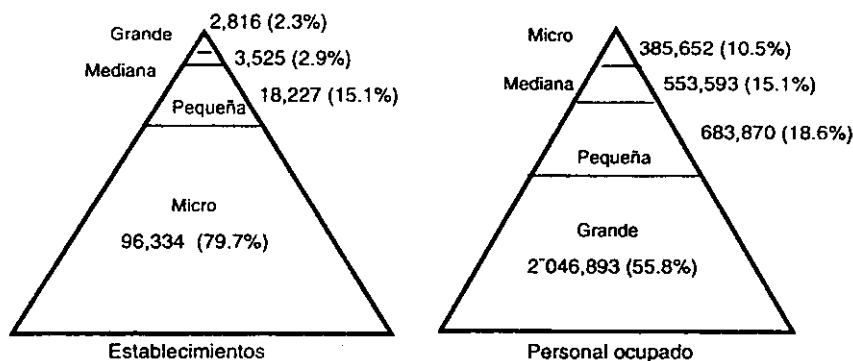
Las microindustrias tienen una ventaja sobre las pequeñas, medianas y grandes empresas, porque no necesitan una inversión fuerte de capital, los insumos que utilizan son generalmente nacionales, la mano de obra percibe el salario mínimo y presentan bajos niveles de capacitación. Todo ello se conjuga para que estas unidades productivas tengan un fácil acceso al proceso productivo y a la creación de empleo.

La facilidad que presentan las microindustrias para generar empleos debe ir acompañada de apoyos reales de la iniciativa privada y del gobierno, encaminados a un acceso favorable a los recursos financieros a costos accesibles; a tecnologías y asistencia técnica; desarrollo empresarial y capacitación de la mano de obra, organización interempresarial, estímulos fiscales, comercialización, fomento a las exportaciones, infraestructura e instalaciones y sistemas de información, así como en el asesoramiento en la organización y administración de la empresa.

Dentro de la industria manufacturera, la microindustria posee una importancia cuantitativa para la economía nacional, ya que en 1997, aportó 79.7% de los establecimientos y 10.5% del personal ocupado (ver diagrama 1), con tasas de crecimiento del orden de 3.1% y 2.9% respectivamente, datos interesantes si se considera, que este tamaño debería representar una alternativa para la generación de empleo, si realmente absorbiera más personal por unidad instalada, sin rebasar los 15 trabajadores. Dicha afirmación no se puede comparar, en ningún momento, con la capacidad de absorción que presentan las pequeñas y medianas empresas, e inclusive las grandes; porque rebasarían demasiado a las microindustrias.

Diagrama 1

Número de establecimientos y personal ocupado de la industria manufacturera, 1997



Fuente: Cálculos propios con base en los datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), 1997.

A tres años de que acabe este milenio, la microindustria absorbió en promedio a sólo cuatro trabajadores por establecimiento, pero si se le apoyara, su capacidad de absorción sería de alrededor de 1'445,010 trabajadores, siempre y cuando empleara hasta quince personas. De aquí se deriva el papel coyuntural que juega la industria más pequeña de la estructura productiva de nuestro país en el momento de reestructuración económica.

En el segundo capítulo se discutió que el modelo de sustitución de importaciones, que se estableció en nuestro país durante más de cuatro décadas, fue perjudicial para la economía nacional, porque no creó una planta industrial sólida que atendiera satisfactoriamente la demanda del mercado local y se preparara para competir a nivel internacional. Como lo mencionó Martínez (1985:79-120), en la década de los sesenta, el Estado se preocupó por mantener el desarrollo industrial, pero sólo consiguió que los bienes de consumo se incrementaran de 4.5% a 10%; que los bienes intermedios pasaran de 2.9 a 29.3% y los bienes de capital se incrementaran, únicamente, tres décimas, al pasar de 6.0 a 6.3%.

En los setenta, el modelo ya mostraba signos de agotamiento, puesto que se presentaron problemas financieros, se canalizaron los excedentes de los hidrocarburos a favor de la industria manufacturera, pero al derrumbarse los precios internacionales del petróleo en 1982, al aumentar la inflación, el déficit público y el fiscal, además de las presiones de organismos internacionales (como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial) condujeron al país a un cambio de política económica, al pasar de una economía cerrada a una dirigida hacia el exterior.

La política proteccionista que se llevó a cabo en nuestro país no funcionó como un mecanismo que ayudara a desarrollar eficaz y competitivamente la industria nacional, sin embargo, el Estado decidió establecer una política neoliberal que coadyuvara al desarrollo de la planta fabril. Esta política estuvo dirigida hacia el mercado externo y privilegió evidentemente a las industrias competitivas a nivel internacional, como fue el caso de las industrias automotriz, electrónica y eléctrica. Sin embargo, las industrias encargadas de producir bienes para el mercado interno, como la textil, del vestido, cuero, calzado, productos no metálicos, editorial e imprenta, sufrió realmente los costos de la apertura de las fronteras, porque no se encontraban en posibilidades de lograr la acumulación de capital, la tecnificación y la expansión, que les permitiría ser eficientes y competitivas.

Las ramas industriales enfocadas al mercado interno no fueron competitivas con los productos que ingresaban del exterior, porque éstos eran más económicos y de mejor calidad; sin embargo, los nacionales se encontraban en desventaja, por no contar con nuevas tecnologías que les permitieran competir con los extranjeros.

Cabe mencionar algunos costos sociales y económicos que ha acarreado el modelo neoliberal en grandes núcleos de la población: salarios muy bajos y pérdida del poder adquisitivo; incremento de la economía informal y del desempleo y subempleo, así como la reducción dramática del empleo formal; contracción del mercado local o nacional; deterioro del nivel y la calidad de vida de la población, como consecuencia de la pobreza y la desigualdad social. Como lo mencionó un estudio del INEGI, la ONU y la CEPAL (1993:67), la población que se encontró en pobreza extrema paso de 11 millones en 1984 a casi 15 millones en 1992 y de 1982 a 1992, el país sólo creó 2 millones de empleos remunerados.

La industria manufacturera ha pasado de un periodo de relativo crecimiento que se dio a principios de la década de los ochenta, a un estancamiento por las constantes crisis económicas que se han presentado en nuestro país, como resultado de la aplicación del modelo neoliberal. Para 1994, la actividad fabril se encontraba en una declinación por la disminución que se presentó en el número de establecimientos y el personal ocupado que se dio en casi todas las ramas industriales.

De 1990 a 1994 la pequeña empresa registró las tasas de crecimiento más bajas en el número de empleos y unidades industriales, sin embargo, la microindustria fue la que menos sufrió los embates de la crisis económica. Este comportamiento posiblemente atiende a su tamaño, el cual le sirve como un mecanismo de defensa ante los vaivenes de la economía, porque existe una gran cantidad de establecimientos que no necesitan de un aporte considerable de capital para realizar su actividad; sus requerimientos de insumos y tecnología son mínimas en comparación a los de las pequeñas, medianas y grandes industrias. A nivel de ramas, las más deterioradas de 1990-1994 fueron la del tabaco y la textil, y una de las más beneficiadas fue la gran industria de prendas de vestir.

Para 1994-1997, la situación fue diferente, porque las micros y pequeñas empresas fueron las más afectadas por la crisis económica; en situación opuesta se encontraron las medianas y grandes industrias. En este periodo, las empresas más pequeñas del aparato productivo nacional experimentaron disminuciones en el personal ocupado y en el número de establecimientos como consecuencia, entre otras cosas, de la contracción que sufrió el mercado interno, lo que provocó el cierre de un número considerable de ellas, así como los apoyos financieros que se les brindaron a las medianas y a las grandes empresas.

A nivel regional la industria manufacturera se localizó predominantemente en la Región Centro, donde se concentró la mayoría del personal ocupado y los establecimientos en todos los tamaños de empresas. En esta región, el Distrito Federal y el Estado de México concentraron 323,052 empleos y 28,664 establecimientos entre las micro y pequeñas industrias; y entre las medianas y grandes empresas fueron 616,822 y 1,847 respectivamente. Las menores concentraciones de la industrias manufactureras fueron para las entidades localizadas en las regiones Golfo, Pacífico Sur y la Península de Yucatán. La concentración o dispersión de los diferentes tamaños de la industria manufacturera atienden, aunque no fue uno de los objetivos de este trabajo, a las regiones que presentan un mayor o menor desarrollo económico en nuestro país.

En el tercer capítulo los hallazgos que se encontraron en la distribución de la industria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México fueron la existencia de un mayor número de microindustrias de la confección. Esto no sucedió para las pequeñas, medianas y grandes empresas, en las que se presentó un número reducido de unidades productivas, pero con una concentración mayor de mano de obra. Esta dinámica es lógica por la cantidad de empleos que proporciona cada tamaño, es decir, mientras la microempresa concentró hasta 15 trabajadores, la pequeña fue de 16-100, la mediana de 101-250 y una grande de más de 250 empleados.

También se observó que la delegación Cuauhtémoc registró los focos de concentración mayor de toda la zona metropolitana, ya que absorbió el mayor número de estas empresas y de mano de obra. En esta delegación la industria del vestido se ha establecido por tradición en las calles de Izazaga, 20 de Noviembre, Pino Suárez, Venustiano Carranza, República de Brasil y República de Uruguay, entre otras. Sin embargo, a pesar del sismo del 19 de septiembre de 1985, esta delegación continúa siendo la más importante dentro de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y de todo el país, por la gran concentración de industria del vestido que presenta.

Después de Cuauhtémoc, le siguen en importancia las delegaciones Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, todas ellas conforman lo que se conoce como la Ciudad Central. Sin embargo, el otro anillo metropolitano importante por la concentración de empresas y personal ocupado en la industria del vestido fue el de las Areas Intermedias, que tuvieron un papel destacado en esta distribución geográfica por ubicarse en un punto intermedio entre la centralidad y la periferia de la Ciudad de México.

Las Areas Intermedias, al localizarse entre la Ciudad Central y la 2ª Conurbación, representan otra alternativa de establecimiento para los empresarios de la industria del vestido, ya que en éste lugar existen vías de comunicación e insumos disponibles a precios semejantes a los que se localizan en el centro de la Ciudad de México, rentas relativamente más económicas y, en general, cerca de los mercados (tanto de los compradores como de los distribuidores). Casi todas estas ventajas locacionales se presentaron en la Ciudad Central, pero con la diferencia de que algunos empresarios compartieron su vivienda con su empresa, lo que representó, entre otras cosas, no pagar una renta.

Como se observará más adelante, la maquila o subcontratación es un proceso inherente a la industrias del vestido, porque más de 50% de las empresas que se encuentran en esta rama se dedican a maquilar algunas prendas de vestir, dinámica que se manifiesta como una alternativa de algunos empresarios para mantenerse en el proceso productivo, sin que esto necesariamente represente una vía de desarrollo y crecimiento del establecimiento empresarial. Sin embargo, existen otros empresarios que utilizan la subcontratación como una forma de reducir los costos de producción, porque no tienen un contacto directo con la mano de obra y, por lo tanto, no existen obligaciones laborales entre el empresario y el trabajador.

Dentro de la microindustria, 50% de ellas se encuentran en la maquila; en la pequeña 54.4%; en la mediana empresa 56%; y en la grande 63.1%. Estos datos evidencian que los procesos de maquila o subcontratación se incrementan con el tamaño, porque una empresa de mayores dimensiones, prefiere descentralizar el proceso donde se requiere de un uso intensivo de mano de obra, de máquinas de coser y se deslinda de obligaciones laborales.

Otra característica de la industria del vestido localizada en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México fue que 15.8% de las grandes empresas realizaron exportaciones; también lo hicieron 11.6% de las medianas y 10.6% de las micro y de las pequeñas; lo que significó que casi 85% de los productores nacionales satisfacen las necesidades del mercado nacional.

A partir de la elaboración de una tipología de las microempresas de la industria de la confección, se concluye que casi tres cuartas partes de la industria se especializó en uno o en dos grupos de ropa, siendo la ropa para mujer y caballero las más importantes; el resto de los empresarios están más diversificados, como una medida para mantenerse en el proceso productivo y obtener cierta solidez. La diversificación de las empresas representa una permanencia en la rama, por la simple razón de que, si disminuyen la demanda de cualquier prenda de vestir que ellas elaboren, tienen otras para soportar el recorte hasta que se regularice la situación en el mercado.

En el capítulo cuarto se identificó que la mayoría de las empresas laboran en un nivel de subsistencia y un número muy reducido fueron competitivas y con perspectivas de crecimiento. Este pequeño grupo de empresarios tienen asegurada su exitosa permanencia dentro del proceso productivo nacional, porque están introduciendo ideas innovadoras que facilitan el crecimiento de su propio negocio.

Al momento de conocer la antigüedad de las empresas, se observó que estas unidades tuvieron más de tres años, como resultado, entre otras cosas, de que 44.7% de los empresarios se establecieron en terrenos propios y el resto se encontraron pagando rentas; el capital invertido en maquinaria y equipo es mínimo, porque los empresarios adquirieron sus instrumentos de trabajo en forma paulatina, lo que representa una forma de amortizar el gasto total del capital, y el pago de nómina fue una erogación mínima, por el bajo número de trabajadores y de sueldos. Estas características contribuyen para que los microempresarios se encuentren protegidos ante los ajustes que se presentan en la economía nacional, lo que no sucedería con una pequeña o mediana empresa.

Sin embargo, estas ventajas no han sido suficientes para que el grueso de los microempresarios adquieran un desarrollo en la forma operativa de su negocio, pero existe un reducido grupo de empresarios que han contemplado un posible crecimiento y coincide con aquéllos que han adquirido una educación universitaria. A los jóvenes esta educación les ha permitido tener una visión diferente en cuanto a la dirección y administración de su negocio, lo que contribuye para que éstos se coloquen como empresarios exitosos.

La industria de la confección tuvo una fuerte demanda de mano de obra femenina, puesto que de los 1,593 trabajadores, 1,090 fueron mujeres, entre obreras y empleadas, destinadas a realizar actividades de ensamblado, planchado, cortado y bordado, entre otros. Dichas estadísticas muestran que la industria de la confección es una rama feminizada.

Otro resultado que se encontró, y que va en contra de la literatura que menciona la eventualidad de la gran mayoría de los trabajadores de la industria de la confección, es el carácter permanente que tienen sus trabajadores, es decir, sólo 16% del personal ocupado fue eventual y el resto de planta, lo que significa que la mano de obra tiene cierta seguridad laboral y con salario mínimo (906 pesos al mes para 1998).

La producción de la industria de la confección se caracterizó por encontrarse fuertemente determinada por las estaciones del año, ya que cada temporada (primavera-verano y otoño-invierno) marca los inicios y términos en los ciclos de producción. En cada uno de ellos, los empresarios deben estar atentos de cuáles serán los nuevos gustos en los modelos para atender la demanda de sus consumidores. Porque uno de los sectores más propensos a consumir son las mujeres y los niños. En el primer caso, la población femenina se muestran preocupadas por los nuevos modelos de ropa que van a dominar y, en el segundo, la población infantil rápidamente cambia de vestimenta por la etapa de crecimiento en la cual se encuentra en los primeros años de su vida.

Desde el punto de vista de su distribución urbana, la industria del vestido ha sufrido transformaciones al interior de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y, particularmente, en la Ciudad Central, ya que ésta no atrae la misma cantidad de empresas, sino que las Areas Intermedias se colocan como una mejor opción de localización. Aquí también se ha identificado la existencia de una adecuada distribución del producto, una escasa competencia entre las empresas (lo que posibilita un mercado potencial), y la presencia de costos razonables en los servicios y una adecuada infraestructura. Dichos factores de localización espacial hacen más atractiva el establecimiento de las empresas, ya que para ellas representa un punto intermedio entre la Ciudad Central y la 2ª Conurbación, o lo que es lo mismo, entre la Ciudad de México y su periferia.

Finalmente en el último capítulo de la tesis, se identificó que el mínimo consumo de los insumos ha provocado que los empresarios realicen una inversión de capital extra, al momento de querer trasladar su mercancía y por el retraso que tienen al momento de recibirlas. Se observó que, de los tres anillos metropolitanos, los mayores beneficios en los insumos fueron para los empresarios de la Ciudad Central, ya que estos productores aprovecharon la economía de aglomeración que les brinda el centro comercial más grande del país.

También se observó que los microempresarios han tenido que enfrentar una fuerte competencia con los productos locales y nacionales, pero también con los productos extranjeros. Sin embargo, a pesar de los problemas económicos que atraviesa la economía nacional, los empresarios de la confección mostraron optimismo, ya que mencionaron tener posibilidades de crecimiento, por medio de la adquisición de equipo y el aumento de la mano de obra.

Se detectó que para la mayoría de las empresas que trabajan bajo los esquemas de maquila esta representó una forma de encadenamiento productivo pasivo, porque no permitió un crecimiento y cooperación entre las empresas de diferentes tamaños, sino sólo una manera para mantenerse en el proceso. Este tipo de vinculación productiva garantizó la permanencia de alrededor de 54.3% de las empresas en la industria de la confección en la ZMCM.

De los tres contornos metropolitanos, donde se identificó una mayor inclinación hacia la subcontratación fue tanto en las Áreas Intermedias como en la 2ª Conurbación, lo que significa que las empresas localizadas fuera de la Ciudad de México hacen de la maquila su forma de vida.

En relación al financiamiento que reciben los microempresarios, se encontró que sus fuentes principales fueron de carácter informal, como de parientes, amigos y de tiendas o comercio, donde ellos realizaban sus compras. Los créditos formales se presentaron escasamente, como resultado de la casi nula capacidad financiera que tuvieron los microempresarios para enfrentar los altos intereses que maneja la banca comercial. Sin embargo, los créditos gubernamentales otorgados a las empresas pequeñas de otros países, como Italia, Japón, Taiwan y Estados Unidos, fueron créditos a 30 o 40 años con una tasa de interés del 5 o 6%. Sin embargo, en nuestro país las

empresas pequeñas están sujetas a intereses que oscilan entre el 40 o 50% a pagar a cuatro o cinco años.

Los empresarios de los países europeos o asiáticos, además de contar con apoyo crediticio, gozan de una red de relaciones que sirven para conectarlos con instituciones educativas que proporcionen asesorías que giren en torno a las tecnologías utilizadas, al tipo de administración ejecutada por las empresas, así como mecanismos de mercado y comercialización que ayuden a tener adecuados encadenamientos productivos con la gran variedad de empresas que existen en sus países de origen.

En resumen, las ventajas de las microempresas son mínimas en comparación a sus desventajas, ya que éstas últimas avasallan a las primeras. Entre las pocas ventajas que poseen las microindustrias, enumeraremos la capacidad que tienen para aprovechar los recursos locales, que en su mayoría dependen menos de las importaciones y prácticamente no recurren a créditos externos; además, para su creación y funcionamiento no se necesitan grandes cantidades de capital y sus rendimientos son relativamente altos en comparación con el capital invertido; asimismo, los procesos de trabajo son más simples que en las pequeñas y medianas empresas. Las microindustrias pueden modificar con mayor rapidez las líneas de producción, adaptándose a los requerimientos del mercado.

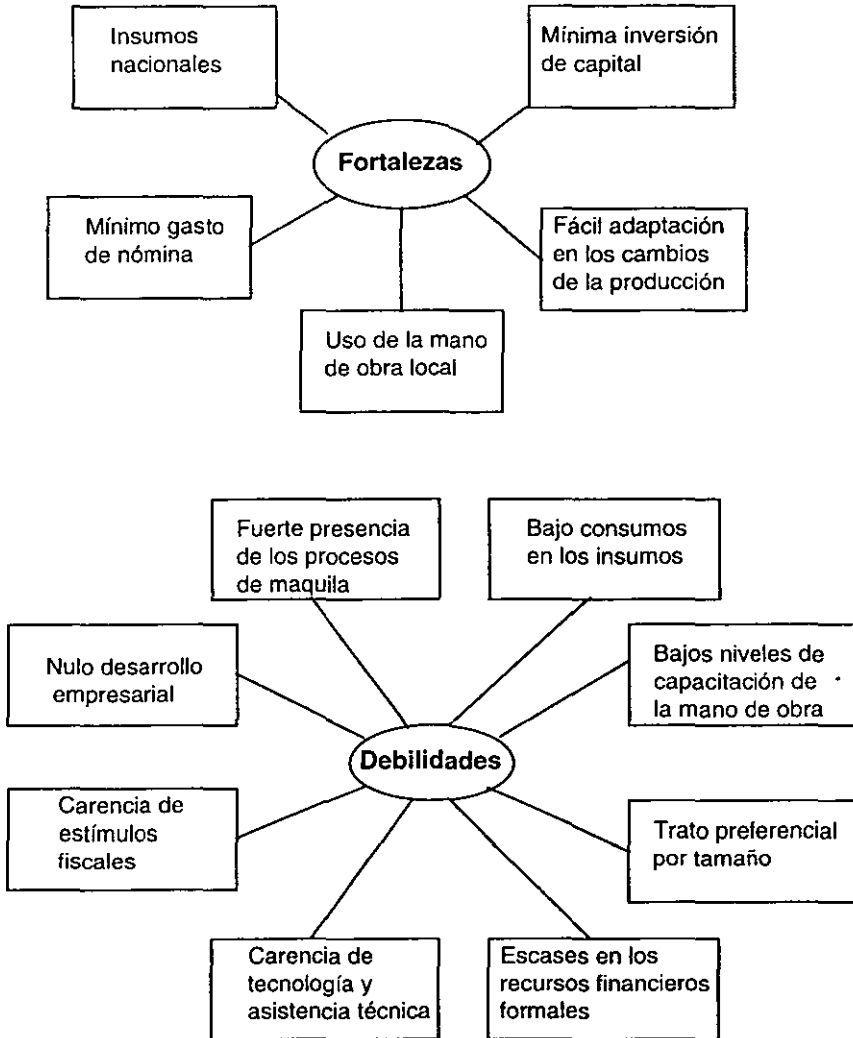
A pesar de que la microindustria tiene un alto potencial para la generación de empleos, es un tamaño de empresa que se encuentra totalmente desprotegido de las políticas de gobierno. Es decir, hasta el momento no existe una política clara y eficiente que aborde particularmente los problemas de la microindustria. Sin embargo, actualmente existe una comisión en la Cámara de Diputados, donde se discuten los problemas a los que se enfrenta la microindustria y las posibles alternativas de solución, pero sin llegar a cristalizarlos en un documento oficial.

Propuestas para el fortalecimiento de la microindustria.

Con base en las debilidades que presenta la microindustria, el Estado y la iniciativa privada deberían actuar sobre cada uno de estos rubros para fortalecer y colocar a este tamaño como una empresa competitiva dentro de la economía nacional (ver diagrama 2).

Diagrama 2

Fortalezas y debilidades de la microindustria



A pesar de las grandes debilidades, más que fortalezas, que muestra la microindustria de la confección se retoma una propuesta que se estableció en Talavera de la Reina, España para promover el desarrollo de las pequeñas empresas de la

confección. A pesar que esta propuesta se hizo con base en la situación de las empresas de un país desarrollado, en nuestro país se pueden establecer las pautas para que los empresarios y el gobierno empiece con algunos aspectos importantes. En primer lugar, debe existir un trato diferencial por tamaño, es decir, no se pueden manejar los mismo criterios para atender los requerimientos de una micro, pequeña, mediana o gran industria, puesto que cada una de ellas posee necesidades y soluciones muy particulares.

Para que exista un apoyo real a las microindustrias se propone la formación de oficinas a nivel gubernamental y privado, de tal forma que entre estos dos niveles se dividan las tareas de apoyo. Es decir, que el gobierno asesore y se encargue de actividades relacionadas a la operacionalidad del sector y la iniciativa privada a las cuestiones que requieran de una mayor inversión de capital. Las oficinas se deben crear a nivel de entidad federativa, siempre y cuando exista previamente un estudio de especialización del estado, por ejemplo, si en Aguascalientes existe un gran número de empresas dedicadas a la industrias de la confección de ropa sería importante que existiera una de estas oficinas.

Para hacer viable este proyecto y que la iniciativa privada se motive y obtenga beneficios económicos, se propone que las empresas que participen en la formación de oficinas reciban una dispensa en los impuestos.

Las oficinas de apoyo para la microindustria del vestido se deben crear para que los empresarios tengan un lugar donde acudir para resolver ciertos problemas, inclusive estas oficinas pueden atender las necesidades de otros tamaños, pero sin perder de vista de qué industria se trata. Sobre las oficinas que se mencionan al inicio se señala a continuación quénes serán los organismos encargados de establecerlas:

a) -Iniciativa Privada- De Calidad Textil.- existencia de un laboratorio de prueba con maquinaria especializada y metodología conforme a las normas, donde se realicen pruebas del producto, de las fibras, de los hilos, de tintorería y de los acabados de las telas que utilizaran los empresarios para sacar sus modelos.

b) -Iniciativa Privada- De Organización de la Producción.- aquí se plantea la innovación a nivel de la organización del trabajo, en cuanto a la disposición en la planta, en el sistema de control de tiempos, en el perfeccionamiento de sistemas de inventarios, en el desarrollo de aplicaciones informáticas en el diseño y en los procesos de producción, así como en la automatización de procesos y en procesos tendientes a minimizar tiempos y costos al suponer un aumento de la productividad de los asalariados.

c) -Iniciativa Privada- Diseño y Moda.- este debe de estar orientado a proporcionar asesoramiento en el campo, así como a la potencialidad del diseño y las colecciones propias, al disponer de una pequeña pasarela, donde los empresarios pueden realizar desfiles y enseñar su catálogo a los agentes comerciales y compradores. Además de tener la tarea de asesorar en todos los campos relativos a la moda y el diseño los empresarios, desde la propia creación al contacto con agencias de moda hasta otros servicios relacionados e información sobre eventos del sector.

d) -Nivel Gubernamental- Del *Marketing* y Comunicación.- aquí se centralizarán las actividades del *marketing* para todos los empresarios del sector, al realizar estudios de mercado, al elaborar informes sobre la evolución del sector, al buscar y valorar nuevos mercados y realizar actividades promocionales colectivas e individuales. Es decir, aquí se pretende la creación de una imagen de producto atractiva y una denominación de marca corporativa.

e) -Nivel Gubernamental- De Asesoría Legal y Comercio Exterior.- aquí se realizaran funciones propias al título que lo define, lo cual es intensamente necesitado por las empresas locales, anclados en su gran mayoría en mercados interiores por miedo a abrirse camino solas en mercados foráneos ante malas experiencias pasadas.

f) -Nivel Gubernamental- De Información y Documentación.- aquí se selecciona y facilita a los demandantes información relevante sobre el sector, presentada en diversos soportes.

g) -Iniciativa Privada- De Corte por Computadora.- se ocupa de una de las más extendidas aplicaciones de la informática al sector de la confección, es decir esta oficina se encargará de que los empresarios cuenten con los servicios de las estaciones de diseño para hacer más rápida las tareas de corte de los modelos de las prendas de vestir.

h) De Investigación y Desarrollo Tecnológico.- aquí se encargarán de que los empresarios se encuentren conectados con las instancias superiores en investigación, es decir, se relacionarán con las universidades o centros que les ayuden en los ámbitos de investigación para hacer adecuado su desarrollo.

i) -Nivel Gubernamental- De Formación y Capacitación.- aquí se permitirá la formación primaria y de reciclaje de empleados y gerentes de las empresas. Es éste un punto muy necesario en un sector en el que la formación en la propia empresa parece ser el único medio hasta ahora de conseguir personal verdaderamente especializado, pues una de las principales carencias que se ha detectado en este sector es la carencia de capacitación del personal tanto de los empleados como en los mandos medios.

Dicha propuesta posiblemente es ambiciosa, pero para apoyar realmente a la microindustria se debe de empezar con algo para crear los canales adecuados para su fortalecimiento y desarrollo.

Con base en los problemas operativos y financieros que presentaron los microempresarios de la industria de la confección, derivados en parte de su reducido tamaño, la empresas integradoras, posiblemente, se presentan también como una buena alternativa, a pesar de que hasta el momento no existen resultados concretos. Si se agruparan los microempresas de la industria de la confección conseguirían beneficios para su negocio, como por ejemplo, disminuir costos en el volumen de los insumos y la calidad de los mismos, así como encontrar los nichos de mercado más adecuado para comercializar sus productos sin encontrarse con intermediarios que provocarían una disminución en sus ganancias.

Bibliografía

- Aguayo, Francisco (1996) "Cambio estructural en el empleo manufacturero" Economía Informa, No. 245, marzo, UNAM, México, pp. 16-22.
- Aguilar Barajas, Ismael (1993) Descentralización industrial y desarrollo regional en México, Colegio de México.
- Aguilar, Adrián G y Graizbord, Boris (1995) "La reestructuración regional en México: cambios de la actividad económica urbana, 1980-1988" Comercio Exterior, Vol. 45, No. 2, febrero, México.
- Aguilar, Adrián G. (1996) "El sistema mundial y la "reconfiguración" regional. Una propuesta de interpretación y análisis", en El desarrollo regional de México. Antecedentes y perspectivas, Rodríguez y Rodríguez, Salvador, Camarena Luhrs, Margarita, et al. (coords.), Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional (AMECIDER), Universidad Nacional de Querétaro e Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, pp. 173-187.
- Aguilar, Adrián Guillermo (1988) "La ciudad de México y las nuevas dimensiones de la reestructuración metropolitana", Espacio urbano, cambio social y geografía aplicada, Luis Felipe Cabrales (compilador), Universidad de Guadalajara, México, pp. 25-52.
- Aguilar, Héctor (1989) Después del milagro, Cal y Arena, México.
- Alonso, José A. (1995) "El tratado de libre comercio y la industria del vestido en Puebla en 1994", Ponencia, México, pp. 1-8.
- Alonso Herrero, Antonio (1991) Mujeres maquiladoras y microindustria doméstica, Ed. Fontamara, México.
- Alonso, José A. (1994) "Las nuevas micronegocios en América Latina como herramienta de la contrarrevolución neoliberal", México, mimeo, pp. 1- 22.
- Alonso, José A. (1997) "Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala, México", Comercio Exterior, No. 3, Vol. 47, marzo, México, pp. 103-110.
- Alonso, José Antonio (1990), "El papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a las microindustrias". Problemas del Desarrollo, Revista Interamericana de Economía, Vol. 22, Nº 86, IIEc, UNAM, julio-septiembre, 1991.
- Alonso, José Antonio (1993) "Maquila domiciliaria y estilo de vida. Paradoja del control político en la metrópoli", Zona Metropolitana de la Ciudad de México, en Angel Bassols Batalla y Gloria González Salazar (coords.), UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas y el Departamento del Distrito Federal, México, pp. 324-338.
- Angeles, Sarahi (1992) "Aspectos de la recomposición del capital", en Reestructuración industrial en México, Josefina Morales (Coord.), IIEc, UNAM, pp. 131-178.
- Alvarez Mendoza, Elvira (1994) "Apoyo universitario a micro y pequeña empresas" UNAM hoy, No. 3, Año 3, septiembre.-octubre, México, pp. 23-28.
- Alvarez Mosso (1986) "Costureras e industria de la confección", Momento Económico, No. 21, IIEc, UNAM, pp. 14-15.
- Alvarez Uriarte, Miguel (1991) "Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta", Comercio Exterior, Vol. 41, No. 9, p.p. 827-837.

- Ampudia, Nora C. (1988) "Los efectos de la liberalización comercial en el empleo", Investigaciones Económicas, julio-septiembre, No. 185, IEEc, UNAM, pp. 127-170, México.
- Amsden, Alice H. (1991) "Big business and urban congestion in Taiwan: the origins of small enterprise and regionally decentralized industry (respectively)", World Development, New School for Social Research, New York and Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, pp.1121-1135.
- Anaya Díaz, Alfonso (1988) "La pequeña y mediana industria en México: tendencias a nivel sectorial y de rama", Investigaciones Económicas, Facultad de Economía, UNAM 185, junio-septiembre, pp. 103-125. México.
- Anderton, Graham y Medina, Patricia (1994) "La industria del vestido y la exportación", XVIII Congreso Nacional de la Industria del Vestido, Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Ixtapa Zihuatanejo, Octubre, México, pp. 52-58.
- Arias, Patricia y Wilson, Fiona (1997) La aguja y el surco. Cambio regional, consumo y relaciones de género en la industria de la ropa en México, Universidad de Guadalajara y el Centre for Development Research, México.
- Barrón Antonieta y Hernández T., Manuel (1996) "Desempeño reciente y alternativas del desarrollo de la industria de la confección", Comercio Exterior, No. 11, noviembre, México, pp. 892-902.
- Bell y Lande (1982) "Industrial and regional development policies: an overview2, en Bell y Lande (eds.), Regional Dimensions of Industrial Policy, Lexington Books, pp. 1-19.
- Benería, Lourdes (1991) "La globalización de la economía y el trabajo de las mujeres", Revista de Economía y Sociología del Trabajo, No. 13-14, septiembre-diciembre, pp. 23-35.
- Benería, Lourdes (1994) "La globalización de la economía y el trabajo de las mujeres", en Beatriz Bustos y Germán Palacios (comps.), El trabajo femenino en América Latina. Los debates en la década de los noventa, Universidad de Guadalajara, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México, pp. 49-75.
- Berry, Albert (1997) "Análisis de la "mejor práctica" en la cooperación interempresarial", Pensar globalmente y actuar regionalmente, UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus, México, pp. 229-291.
- Brenes, R. et. al. (1993) "Reestructuración productiva y comportamiento de la industria en la aglomeración urbana de Sevilla" Ciudad y Territorio, (CyTET) 1, (98), España, pp. 553-557.
- Bustos Torres, Beatriz A. (1994) "El trabajo femenino en América Latina y los nuevos debates al inicio de la década de 1990" en El trabajo femenino en América Latina. Los debates en la década de los noventa, Beatriz Bustos y Germán Palacio (comps.), Universidad de Guadalajara, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México, pp. 15-26
- Bustos Torres, Beatriz A. (1994) "Mercado de trabajo en América Latina urbana: mitos y realidades sobre la oferta y demanda de trabajo para la mujer. El caso de la zona metropolitana de Guadalajara, México", en Beatriz Bustos y Germán Palacio (comps.) El trabajo femenino en América Latina. Los debates de la década de los noventa, Universidad de Guadalajara y el Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México, pp. 241-270.
- Calva, José Luis (1993) El modelo neoliberal mexicano. Costos, vulnerabilidad, alternativas. Fontamara, Fundación Friedrich Ebert, México.

- Canto Fresno, Consuelo, et al. (1994) "Innovación tecnológica en la industria de la confección en la comarca de Talavera de la Reina (Toledo)", Informe presentado en octubre de 1994 dentro del Proyecto sobre Recherche et Développement Technologique (RDT) dans les Zones Rurales et Iles d'Object, financiado por la Comisión de las Comunidades Europeas (DG XII) y coordinado por J. Richez-Battesti (DYNMED), España, pp. 2-37.
- Carrasco, Cristina (1995) "El treball domèstic i la reproducció social", Documents d'Anàlisi Geogràfica, España, No. 26, pp. 73-81.
- Carvajal, Manuel J. (1991) "Perfil de la microempresa y del microempresario: industria de la transformación en México", Problemas del Desarrollo, Vol. XXI, julio-septiembre, México, pp. 149-178.
- Casaret, Mónica, (1993) "Alternativas dinámicas para las pequeñas y medianas empresas", Comercio Exterior, No. 624, vol. XXV, pp. 103-105.
- Celada, Francisco y Méndez Ricardo (1994) "Difusión metropolitana de la industria y efecto frontera en la Comunidad de Madrid", Economía y Sociedad, No. 11, Madrid, España, pp. 197-217.
- Cota Yañez, Rosario y Rodríguez, Juan J. (1993) "Tendencias actuales de la reestructuración industrial: implicaciones territoriales" en Ryszard Rózga Luter (coord.), Territorio-Industria-Tecnología, Memoria del Primer Seminario Nacional, UAEM, Fac. Planeación Urbana y Regional, Centro de Investigación y Estudios Avanzados en Planeación Territorial, 9 y 10 de septiembre, México.
- Delgadillo Macías, Javier (1995) "Impacto de la revolución tecnológica en la organización económica del espacio regional" en VII Seminario sobre Economía Urbana, del 3-5 de abril, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.
- Delgado, Javier (1988) "El patrón de ocupación territorial de la Ciudad de México al año 2000", Estructura Territorial de la Ciudad de México, Oscar Terrazas y Eduardo Precial (coords.), Plaza y Valdés Editores, D.D.F. México, pp. 103-141.
- Dickens, Peter (1992) Global shift the internationalization of economic activity, 2ª Edición, Pau Chapman Publishing, University of Manchester.
- Dussel Peters, Enrique et al. (1997) Pensar globalmente y actuar regionalmente, UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus, México.
- Dussel Peters, Piore, Michael et al. (1997) "El proceso de ajuste y el potencial de autoaprendizaje en la industria de la confección mexicana", en Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI, Enrique Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán, UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus, México, pp. 27-78.
- Espinoza V., Oscar (1993) El impulso de la micro, pequeña y mediana empresa, Fondo de Cultura Económica, México.
- Expansión (1982) "A quien le queda el saco", No. 332, Vol. XIV, enero, México, pp. 48-53.
- Expansión (1988) "La industria del vestido se arropa", Informe Especial, No. 487, Vol. XX, marzo, pp. 36-39.
- Falla Carrillo, Marlene de J. (1988) "Mujer y trabajo en la industria del vestido. Estudio de caso." Tesis, Universidad Autónoma de Yucatan. Mérida, México.

- Farrel Campos, Jaime (1998) "Sector textil y confección", Momento Económico, julio-agosto, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 29-42.
- Flores, Gerardo (1996) "Viven menos de 5 años 50% de las microempresas", El Financiero, miércoles 18 de septiembre, México, p. 26.
- Fornengo Pent, Graziella (1992) "Product differentiation and process innovation in the italian clothing industry" en Industry on the move. Causes and consequences of international relocation in the manufacturing industry, Gijsbert van Liemt, International Labor Office Genova y World Employment Programme Genova, pp. 209-233.
- Fua, Giorgio (1985) "La industrialización rural en los países de desarrollo tardío: el caso del noreste y del centro de Italia", Investigaciones Económicas, oct-dic, pp. 11-40.
- Gatto, Francisco (1989) "Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva", Revista EURE, Vol. XVI, No. 47, Santiago, pp.7-34.
- Gladden, Kathleen (1994) "La reestructuración industrial, el subcontrato y la incorporación de fuerza de trabajo femenina en Colombia", en El trabajo femenino en América Latina. Los debates en la década de los noventa, Beatriz Bustos y Germán Palacio (comps.), Universidad de Guadalajara, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México, pp. 171-192.
- Glickman, Norman J. (1991) "Cities and the International Division of Labor", The Capital City, Michael Peter Smith y Joe R. Fegan, Blackwell Cambridge MA and Oxford UK, pp.
- Hanson, Gordon (1992) Ajuste laboral, mercado laboral y el TLC, El Colegio de México-Fundación Friedrich Elber-El Colegio de la Frontera Norte, México.
- Hanson H., Gordon (1992) Localización industrial, especialización vertical y libre comercio entre México y Estados Unidos. Ajuste estructural, mercado laboral y TLC. México, El Colegio de México-Fundación Friedrich Ebert-El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 309-336.
- Hernández Laos, Enrique (1992) Crecimiento económico y pobreza en México, UNAM, México.
- Jarquín Sánchez, Ma. Elena (1994) La producción del calzado en Tepito, UNAM y CIH, México.
- Jarquín Sánchez, María Elena (1988) "Reflexiones sobre la participación y las condiciones laborales de las mujeres en la producción del calzado", Momento Económico, No. 98, julio-agosto, IIEc, UNAM, México, pp. 11-20.
- Jordá Borrel, Rosa (1996) "Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ante el desafío de la globalización", Cambio industrial y desarrollo regional en España, España, pp. 71-92.
- Jurado Arellano, Araceli (1997) "Diagnóstico integral de la micro y pequeña empresa en México, D. F.", Pequeña y mediana empresa: el diagnóstico de la política, UNAM, centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, pp. 19-34.
- La Jornada (1994) "40 empresas textiles en quiebra por su cartera vencida", Sección Economía, 20 de abril, México, p. 46.
- La Jornada (1994) "Cayó 12 por ciento la producción de la industria del vestido en 93", Sección Economía, 1 de marzo, México, p. 46.

- La Jornada (1994) "Las ventas textiles descendieron 22% en el primer trimestre de 1994", Sección Economía, 7 de junio, México, p.47.
- La Jornada (1994) "Perdieron dinamismo 10 de las 12 principales ramas industriales", Sección Economía, 21 de febrero, México, p. 47.
- Laison, Silvia (1985) "De mercaderes a industriales", en Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria, Patricia Arias (coord.), El Colegio de Michoacán, México, pp. 191-217.
- Lara Cebada, Ma. Cecilia (1993) "El trabajo asalariado en Mérida" en Marco Tulio Peraza Guzmán et. al., Mérida el azar y la memoria, Gaceta Universitaria, No. 3, Universidad Autónoma de Yucatán, México, pp. 301-319.
- Lawson, A. Victoria (1992) "Industrial subcontracting and employment forms in Latin America: a framework for contextual analysis", Progress in Human Geography, No. 16,1, USA, pp. 1-23.
- Little, I.M.D. (1987) "Small manufacturing enterprises in developing countries" The World Bank Economic Review, Vol. 1, No. 2, January, Washington, D.C., USA, pp. 203-235.
- Lozano, Wilfredo (1997) "Microempresarios y desarrollo en Santo Domingo", Comercio Exterior, No. 3, Vol. 47, marzo, México, pp. 217-223.
- Martín Gil, Fernando (1990) "Las trabajadoras rurales como factor de localización de la industria de la confección. Algunas estrategias empresariales", II Coloquio de Geografía Industrial, Sevilla, España, pp. 66-85.
- Martínez del Campo, Manuel (1985) Industrialización en México, hacia un análisis crítico, El Colegio de México, México.
- Martínez Escamilla, Victor H. (1997) "Las micro y pequeñas empresas en Kenia", Comercio Exterior, No. 3, marzo, México, pp. 192-202.
- Mateos Blazquea, Margarita (1993) "La reestructuración productiva y sus efectos sobre el empleo y las ocupaciones", Economía y Sociedad, No. 9, España, pp 169-184.
- Maza Pereda, Antonio (1997) "Dinámica de desarrollo de la micro y pequeña empresa y el papel de las políticas de apoyo" Pequeña y mediana empresa: el diagnóstico de la política, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, pp.359-385.
- Maza Pereda, Antonio (1997) "Reflexiones sobre la causas de mortandad de la micro y pequeña empresa" Pequeña y mediana empresa: el diagnóstico de la política, en Leonel Corona Treviño (coord), UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, pp. 85-119.
- Mazumdar, Dipak (1991) "Import-substituting industrialization and protection of the small-scale: the Indian experience in the textile industry", World Development, vol. 19, No. 9. pp. 1197-1231.
- Méndez Gutiérrez, Ricardo y Caravaca Barroso, Inmaculada (1993) Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas, Ministerio de Obras Públicas y Transporte, Madrid, España.
- Méndez Salvatorio, Adrián (1996) "El programa emprendedores, una alternativa de solución a la problemática del desempleo" Emprendedores, No. 39, Vol. LX, mayo-junio, UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, México, pp. 46-49.

- Méndez, José Luis, (1997) "Veinte años de planeación industrial en México", Comercio Exterior, No. 1, Vol. 47, enero, México.
- Méndez, Ricardo y Caravaca, Inmaculada (1996) Organización industrial y territorio, Editorial Síntesis, España.
- Mercado García, Alfonso et al. (1980) "Un estudio sobre la transferencia de tecnología en la industria mexicana del vestido", Demografía y Economía, No. 42, México, pp. 179-213.
- Moctezuma, Ariel y Mungaray, Alejandro (1997) "Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México", Comercio Exterior, No. 3, Vol. 47, marzo, México.
- Morales, Josefina (coord.) (1992) La reestructuración industrial en México, UNAM, Ed. Nuestro Tiempo, México.
- Oberhauser, Ann M. (1995) "Espai, gènere i estratègies econòmiques de la unitat familiar: el treball a domicili de les dones a l'Apalàtxia rural", Documents d'Anàlisi Geogràfica, No. 26, España, pp. 147-165.
- Olivera Lozano, Guillermo (1995) "Desconcentración industrial hacia ciudades medias en México. El papel de la micro y pequeña industria en el desarrollo urbano-regional", Tesis de maestría, UNAM.
- Olivera Lozano, Guillermo (1997) "Encadenamientos productivos de la micro y pequeña industria en las ciudades de Aguascalientes y Mexicali", Investigaciones Geográficas Boletín, No. 34, UNAM, Instituto de Geografía, México, pp. 51-75.
- ONU-CEPAL, INEGI (1993) Magnitud y evolución de la pobreza en México, 1984-1992, México.
- Pacheco, Jorge Alfredo (1987) "La reconversión, problema de sobrevivencia", Expansión, Año XIX, Vol. XIX, No. 467, México, pp. 90-93
- Pedredo, Mercedes et al. (1997) Segregación ocupacional por género en México, CRIM y UNAM, México.
- Pent, Graziella (1992) "Product differentiation and process innovation in the italian clothing industry" en Industry on the move. Causes and consequences of international relocation in the manufacturing industry, Gijsbert van Liemt, International Labor Office Genova y World Employment Programme Genova, pp. 209- 233.
- Peña Saint Martín, Florencia (1994) "El trabajo industrial domiciliario. Reflexiones a partir de un estudio de caso de Mérida, Yucatán, en El trabajo femenino en América Latina. Los debates en la década de los noventas, Universidad de Guadalajara , Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México, pp. 193-213.
- Pérez, Carlota (1988) "Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto" en La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico, E. Ominami (editor), Ed. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires Argentina, pp 43-89.
- Pieza, Ramón (1993) "Análisis coyuntural de la industria textil mexicana", Momento Económico, No. 65, IEEc, UNAM, México, pp. 31-34.
- Portos Irma (1996) "¿Qué hay detrás de la moda?. Apuntes sobre "una industria femenina", Momento Económico, No. 84, marzo-abril, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, Méxicp, pp. 20-23.

- Portos P, Irma (1991), "La industria textil ante el Tratado de Libre Comercio", Momento Económico, No. 57, sept-oct., IIEc, UNAM, pp.21-24.
- Portos P. Irma (1992) Pasado y presente de la industria textil en México, IIEc, UNAM, Ed. Nuestro Tiempo, México.
- Portos, Irma (1993) "Notas sobre textil en Estados Unidos y México", Momento Económico, No. 65, enero-febrero, IIEc, UNAM, México, pp. 10-12.
- Pradilla C., Emilio (1991), "Desindustrialización y desempleo", La Jornada, miércoles 8 de junio.
- Programa para el mejoramiento de la productividad en las industrias textil y de la confección, SECOFI, 1993, México, pp. 5-54.
- Ramírez, José C. y Hauser, Ali (s/f) "El concepto de localización en los sistemas rígidos y flexibles de producción", próximo a publicarse como documento de trabajo No. 55 de la División de Economía del Centro de Investigación y Docencia Económica, A C (CIDE) en México, pp.
- Rattner Henrique (1991), "Tendencias y perspectivas de la economía internacional", Revista Interamericana de Planeación, SIAP, Vol. XXIV, Núm. 95, pp. 11-13.
- Roldán, Martha (1994) "Un debate pendiente: reconversión industrial, desregulación y nuevos procesos de trabajo "flexible en el contexto latinoamericano de los 90. ¿Hacia una perspectiva sensible al género?, en El trabajo femenino en América Latina. Los debates en la década de los noventas, Universidad de Guadalajara , Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, México, pp. 101-138.
- Rózga Luter, Ryszard (1995) "Tecnología y territorio: los rasgos territoriales de desarrollo de las industrias modernas en el estado de México", en José Luis Calva (coordinador general y Adrián Guillermo Aguilar coordinador modular, Desarrollo Regional y Urbano. Tendencias y Alternativas, Tomo II, UNAM, pp.153-167.
- Rózga Luter, Ryszard (1996) Industrialización, desarrollo de la industrias modernas y desarrollo regional en el Estado de México, Cuadernos de Investigación, No. 6, Universidad Autónoma de México.
- Ruiz, Clemente (1995) Economía de la pequeña empresa: hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo, México, Ariel Divulgación.
- Ruiz, Clemente (1993) "La empresa micro, pequeña y mediana: crecimiento con innovación tecnológica", Comercio Exterior, No. 2, febrero, pp. 163-168.
- Rueda Peiro, Isabel (1995) "Evolución de la industria manufacturera en México, 1982-1993", Momento Económico, No. 65, enero-febrero, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 43-47.
- Sabaté Martínez, Ana (199) "Economic restructuring and the gender division of labour: the clothing industry in the rural areas of the Autonomous Community of Madrid", Iberian Studies, No. 1-2, Vol. 20, pp. 135-154.
- Sabaté Martínez, Ana (1992) "Industria rural en Toledo: la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo", Anales de la Geografía, No. 12, Ed. Universidad Complutense, España, pp. 277-288..

- Sabaté Martínez, Ana (1995) "Mercat de treball femení i industrialització rural a Espanya: relacions amb l'economia global. Documents d'Anàlisi Geogràfica. España, No. 26, pp. 73-81.
- Sánchez López, Antonio J. et al. (1984) "La industria de la confección en las zonas rurales del sur de Córdoba", Estudios Territoriales, No. 13-14, España, pp. 47-64.
- Scott, A. J. (1988) "Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and western Europe" International Journal of Urban and Regional Research, Vol. 12, No. 2, pp.
- SECOFI, Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, México, 1988.
- Seminario Internacional (1993) "El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial", Comercio Exterior, No. 6, Vol. 43, pp. 572-584.
- Seminario Internacional (1993) "Las micro, pequeñas y medianas empresas ante las nuevas realidades económicas", Comercio Exterior, No. 43, Vol. 43, julio, México, pp. 572-584.
- Soja, Edward W. (1991) "Economic Restructuring and the Internationalization of the Los Angeles Region", en The Capital City, Michel Teter Smith y Joe R. Fegin, Cambridge MA y Exford, p.p.178-198.
- Stokke, Kristian (1994) "Dynamic growth or pauperization? Small-scale industries in Hambantota District, Sri Lanka", Geografiska Annaler 73B, pp. 187-209.
- Suárez Aguilar, Estela y Rivera Ríos, Miguel Angel (1992) Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones, Universidad Nacional Autónoma de México y el Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, Cuernavaca Morelos, México.
- Terrones López, Víctor M. (1993) "Las micro, pequeñas y mediana empresas en el proceso de globalización", Comercio Exterior, Vol. 43 No. 6, México, pp.544-546.
- Tokman, Victor E. y Klein Emilio (1995) Regulation and the informal economy, Lynne Rienner, Londres.
- Trudeau, Pierre (1991) "Economías en transformación2", Nexos, No. 165, septiembre, pp. 35-42.
- Vera García, Jorge et al. (1997) "Relaciones interempresariales en México", en Pensar globalmente y actuar regionalmente, Enrique Dussell Peters et al., UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus, México, pp. 293-325.
- Vidal Bonifaz, Francisco J. (1992) "Lo que el tiempo se llevó: la industria paraestatal", en Josefina Morales (coordinadora), La reestructuración industrial en México, Ed. Nuestro Tiempo, México.
- Villarreal y Puga Colmenares, Fernando y Rodríguez, Norma (1994) "La exportación indirecta, opción de desarrollo para las micro, pequeñas y medianas empresas", Comercio Exterior, No. 9, México, pp. 959-991.
- Villavicencio, Daniel (1994) "Las pequeñas y medianas empresas innovadoras" Comercio Exterior, pp. 44, No. 9, México, p.p.759-769
- Vinay, Paola (1995) "Dona i treball: de la flexibilitat informal a la nova organització del temps. El cas d'Italia", Documents d'Anàlisi Geogràfica, No. 26, España, pp. 233-242.

- Watanabe, S. (1983) Technology, marketing and industrialization: linkages between large and small enterprises, McMillan, New Delhi,.
- Wai-chung Yeung, Henry (1994) "Critical reviews of geographical perspectives on business organizations and the organization of production: towards a network approach", Progress in Human Geography, 18,4, pp. 460-490.
- Wilson, Fiona (1990) De la casa al taller, Zamora, El Colegio de Michoacán, México.
- Wilson, Fiona (1992) "Industria informal, talleres y ámbito doméstico", Revista Mexicana de Sociología, Instituto de Investigaciones Sociales, No. 4, UNAM, pp. 91-144.
- Wong González, Pablo y Salido, L. Patricia (1991) "Libre comercio, integración internacional e impacto territorial en México", Estudios Sociales, Vol. 11, No. 4, julio-diciembre, México, pp. 7-44.
- Zorrilla Arenas, Santiago y Silvestre Méndez, José (1989) Diccionario de economía, Ed. Océano, México.

ANEXOS

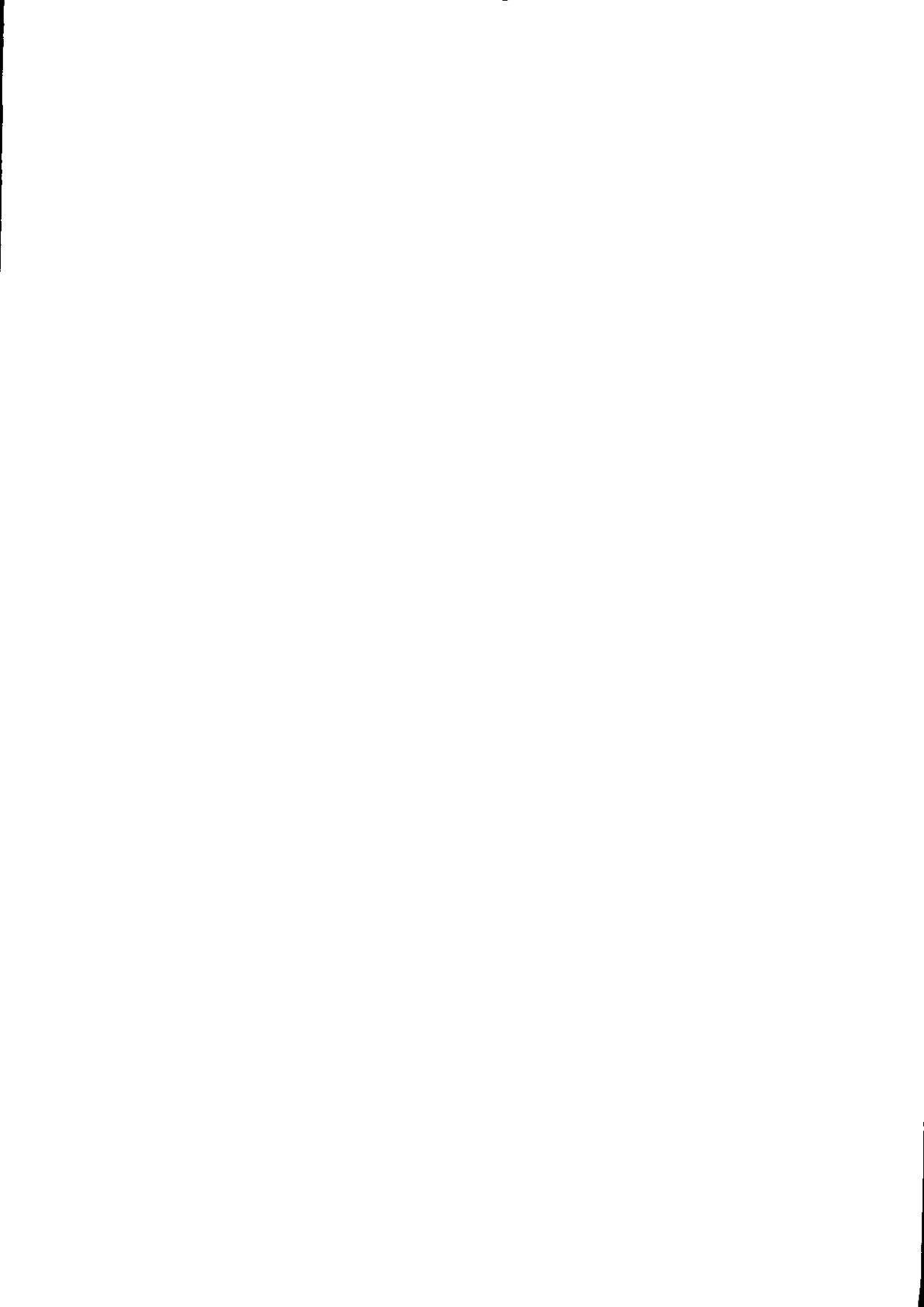
ANEXO METODOLOGICO

Con la finalidad de analizar la funcionalidad y la estructura productiva al interior de la microindustria del vestido, así como los factores del entorno económico y el esquema de maquila como mecanismo defensivo frente a la globalización económica, se aplicó una encuesta en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México entre los meses de agosto y septiembre de 1998. En el área de estudio únicamente se encuestó en seis unidades político-administrativas de la gran metrópoli: Cuauhtémoc, Benito Juárez, Iztacalco, Iztapalapa, Naucalpan y Nezahualcóyotl.

Para llevar a cabo el trabajo de la encuesta se realizó primero una encuesta piloto con un total de diez cuestionarios para comprobar la operatividad del mismo en general y de cada pregunta en particular. Con base en las correcciones y ajustes que tuvo la encuesta, la versión final se dividió en nueve secciones con sus respectivos bloques de preguntas: la I. Perfil de la Empresa, II. Mano de Obra, III. Tipo de Productos, IV. Equipos de Trabajo, V. Maquila o Subcontratación, VI. Insumos, VII. Mercado, VIII. Determinantes de Localización y IX. Financiamiento.

La selección de cuatro delegaciones del Distrito Federal y dos municipios del Estado de México se hizo con base en el número total de microempresas localizadas en cada una de las áreas administrativas de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Los datos que sirvieron para seleccionar el área de estudio se obtuvieron de un directorio de los socios de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido que existen en la ZMCM para 1996.

Para dividir a la ZMCM se utilizó el estudio de los contornos metropolitanos de las delegaciones del D.F. Las delegaciones Cuauhtémoc y Benito Juárez fueron los espacios más representativos de la Ciudad Central; y por la Areas Intermedias fueron las delegaciones de Iztacalco e Iztapalapa. En el Estado de México fueron los municipios de Naucalpan y Nezahualcóyotl como representativos del 2^a Conurbación. Las cuatro delegaciones y en los dos municipios son las unidades político-administrativas donde se concentraron el mayor número de establecimientos de la microindustrias de la confección en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México en 1996. La clasificación de los contornos metropolitanos fue la de Javier Delgado (1988: 103-141), puesto que éstos se adecuan a las necesidades de la investigación, es decir, por un lado, que las áreas



administrativas seleccionadas coinciden con las que Delgado había realizado con anterioridad, ya que cada una de estas delegaciones o municipios comparten un crecimiento histórico urbano similar y, además, era la información disponible que existía para identificar a las empresas en la ZMCM.

El tamaño de la muestra se estimó con base en las 340 microempresas que se encontraban en la lista proporcionada por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) para la zona metropolitana. La selección del número de microempresas se realizó por medio de un muestreo estratificado, lo que representó un 90% de nivel de confianza y un error de estimación del 5%. A continuación se muestra cuáles fueron las áreas político-administrativas seleccionadas y el número de encuestas que se levantaron en cada una de ellas:

MUESTREO ALEATORIO ESTRATIFICADO

Áreas político-administrativas	No. de empresas	Tamaño de la muestra
Cuauhtémoc	156	93
Benito Juárez	38	23
Iztacalco	18	11
Iztapalapa	13	8
Naucalpan	17	10
Nezahualcóyotl	11	6
TOTAL	253	151

Para el análisis de los resultados obtenidos en la encuesta se realizó un vaciado de los datos en una hoja de cálculo del paquete Excel, además del cálculo estadístico. También se tuvieron pláticas muy amplias con algunos microempresarios del ramo que manifestaban sus inquietudes acerca de las perspectivas futuras de su empresa.

**Distribución de las empresas de la industria del vestido
en la ZMCM, 1996**

Cuadro III.1

Anillos metropolitanos	No. emp.	No. trab.	Exportan	Maquitan
Ciudad Central				
Benito Juárez	55	2,031	11	26
Cuauhtémoc	255	6,701	29	137
Miguel Hidalgo	46	2,533	6	17
Venustiano Carranza	26	566	1	15
Áreas Intermedias				
Alvaro Obregón	22	776	1	12
Azcapotzalco	10	196	1	3
Coyoacán	14	390	2	9
Gustavo A. Madero	22	1,033	3	13
Iztacalco	65	5,960	2	32
Iztapalapa	32	2,669	3	16
2ª Conurbación				
Ecatepec	5	176	0	4
Naucalpan	51	4,834	6	26
Nezahualcoyotl	11	70	0	8
Tlalnepantla	7	495	2	4
Tlalpan	5	89	0	3
Xochimilco	2	260	0	1
Total	628	28,779	67	326

Del mes	COLUMNA I	COLUMNA II	COLUMNA III	COLUMNA IV	COLUMNA V	COLUMNA VI	COLUMNA VII	COLUMNA VIII	COLUMNA IX	COLUMNA X	COLUMNA XI	COLUMNA XII	COLUMNA XIII	COLUMNA XIV	COLUMNA XV	COLUMNA XVI	CLAVE
	GPO1	GPO2	GPO3	GPO4	GPO5	GPO6	GPO7	GPO8	GPO9	GPO10	GPO11	Especialización productiva por grupo	TRABAJADORES	EXPORTA	MACULILLA		
1	1	1									1		6		1	1	1
2	1	1											5			1	2
3	1	1											3			1	3
4	1	1											4			1	4
5	1	1											15			1	5
6	1	1											4			1	6
7	1	1											7			1	7
8	1	1											6			1	8
9	1	1											5			1	9
10	1	1											3			1	10
11	1	1											4			1	11
12	1	1											3			1	12
13	1	1											4			1	13
14	1	1											15			1	14
15	1	1											6			1	15
16	1	1											6			1	16
17	1	1											1			1	17
18	1	1											2			1	18
19	1	1											2			1	19
20	1	1											2			1	20
21	1	1											3			1	21
22	1	1											3			1	22
23	1	1											3			1	23
24	1	1											4			1	24
25	1	1											4			1	25
26	1	1											5			1	26
27	1	1											5			1	27
28	1	1											10			1	28
29	1	1											10			1	29
30	1	1											10			1	30
31	1	1											10			1	31
32	1	1											10			1	32
33	1	1											10			1	33
34	1	1											10			1	34
35	1	1											10			1	35
36	1	1											10			1	36
37	1	1											10			1	37
38	1	1											10			1	38
39	1	1											10			1	39
40	1	1											10			1	40
41	1	1											10			1	41
42	1	1											10			1	42
43	1	1											10			1	43
44	1	1											10			1	44
45	1	1											10			1	45
46	1	1											10			1	46
47	1	1											10			1	47
48	1	1											10			1	48
49	1	1											10			1	49
50	1	1											10			1	50
51	1	1											10			1	51
52	1	1											10			1	52
53	1	1											10			1	53
54	1	1											10			1	54
55	1	1											10			1	55
56	1	1											10			1	56
57	1	1											10			1	57
58	1	1											10			1	58
59	1	1											10			1	59
60	1	1											10			1	60
61	1	1											10			1	61
62	1	1											10			1	62
63	1	1											10			1	63
64	1	1											10			1	64
65	1	1											10			1	65
66	1	1											10			1	66
67	1	1											10			1	67
68	1	1											10			1	68
69	1	1											10			1	69
70	1	1											10			1	70
71	1	1											10			1	71
72	1	1											10			1	72
73	1	1											10			1	73
74	1	1											10			1	74
75	1	1											10			1	75
76	1	1											10			1	76
77	1	1											10			1	77
78	1	1											10			1	78
79	1	1											10			1	79
80	1	1											10			1	80
81	1	1											10			1	81
82	1	1											10			1	82
83	1	1											10			1	83
84	1	1											10			1	84
85	1	1											10			1	85
86	1	1											10			1	86
87	1	1											10			1	87
88	1	1											10			1	88
89	1	1											10			1	89
90	1	1											10			1	90
91	1	1											10			1	91
92	1	1											10			1	92
93	1	1											10			1	93
94	1	1											10			1	94
95	1	1											10			1	95
96	1	1											10			1	96
97	1	1											10			1	97
98	1	1											10			1	98
99	1	1											10			1	99
100	1	1											10			1	100

COLUMNA I	COLUMNA II	COLUMNA III	COLUMNA IV	COLUMNA V	COLUMNA VI	COLUMNA VII	COLUMNA VIII	COLUMNA IX	COLUMNA X	COLUMNA XI	COLUMNA XII	COLUMNA XIII	COLUMNA XIV	COLUMNA XV	COLUMNA XVI
Del mpic	y/o	GPO1	GPO2	GPO3	GPO4	GPO5	GPO6	GPO7	GPO8	GPO9	GPO10	Especialización productiva por grupo	TRABADORES	EXPORTA	MAQUILA
15		1	1										2		1

CUESTIONARIO A EMPRESAS DE LA CONFECCIÓN EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO INSTITUTO DE GEOGRAFIA

Se está realizando una investigación por parte del Instituto de Geografía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), con el propósito de evaluar la situación de la microempresa de la confección, así como la experiencia y expectativas de los empresarios respecto de las condiciones locales y regionales en que operan.

Es necesario agregar que la información que proporcione será de carácter confidencial y sólo será utilizada en la elaboración de cuadros estadísticos, es decir, la información nunca se referirá a Ud. personalmente ni a su familia. De antemano muchas gracias por su colaboración.

No. de encuesta: _____ Nombre del encuestador: _____

Fecha de la entrevista: _____

Nombre de la empresa: _____

Dirección: _____

Delegación: _____

Puesto del entrevistado: _____

Coordinadores:

Dr. Adrián Guillermo Aguilar
Tels: 622-4330
616-0444
ext. 15

Lic. Concepción Alvarado Rosas
ext. 35

CUESTIONARIO PARA DUEÑO, GERENTE y/o ENCARGADO

I. PERFIL DE LA EMPRESA

1. Razón social: _____
2. Domicilio: _____
3. El predio que ocupa la empresa es:
a. Propia _____ b. Rentada _____ c. Prestada _____ 3b1. ¿Cuánto renta al mes? _____
4. Fecha de inicio de actividades en este domicilio _____ 5. Antigüedad en el negocio _____

II. MANO DE OBRA

6. Número total de empleados y obreros en la planta actualmente
a. Obreros hombres _____ b. Obreras mujeres _____ c. Empleados _____
d. Empleadas _____ e. Total _____
7. Número que tenía cuando inició operaciones
a. Obreros hombres _____ b. Obreras mujeres _____ c. Empleados _____
d. Empleadas _____ e. Total _____
8. Número de sus trabajadores y empleados en las siguientes categorías que tienen en la actualidad:
a. Obreros _____ b. Empleados _____
- 8a1 Capacitados _____ 8b1 Técnicos y/o supervisores _____
8a2. No capacitados _____ 8b2 Directivos y/o gerentes _____
9. Porcentaje del personal (obrero y técnico) con las siguientes características:
a. De planta _____ b. Eventual _____ c. En que época del año contrata personal _____
d. Cuanto personal contrata _____
10. Nivel de escolaridad (anote la clave correspondiente)
- | | | |
|-----------------|------------------------|-------------------------------|
| | Clave | |
| 1. sin primaria | 5. est. técnicos | a. directivo o gerente _____ |
| 2. primaria | 6. est. universitarios | b. técnico o supervisor _____ |
| 3. secundaria | 4. bachillerato | c. obrero calificado _____ |
| | | d. obrero no calificado _____ |
| | | e. empleados _____ |
11. Si tiene problemas de rotación del personal, a que lo atribuye:
a. calificación _____ b. "pirateo" de trabajadores por otras empresas _____ c. niveles salariales _____
d. enfermedad y o accidente _____ e. actividad sindical _____ f. desgaste por dificultad de la tarea _____
g. otras (especifique) _____
12. Cuales de las siguientes prestaciones ofrece a sus empleados:
a. el salario mínimo _____ b. más del salario mínimo _____ c. primas vacacionales _____
d. aguinaldo _____ e. seguro social/INFONAVIT _____ f. reparto de utilidades _____
g. transporte y/o despensa _____ h. uniforme o equipo de trabajo _____
i. sobresueldo por productividad o puntualidad _____ j. otras (especifique) _____

III. TIPO DE PRODUCTO

13. Prenda de vestir que produce actualmente

- a. _____ e _____
b. _____ f. _____
c. _____ g. _____
d. _____ h. _____

14. Su producción está sujeta a la temporada del año

- a. Si _____ b. No _____ c. Solamente algunas prendas (especifique) _____

15. Las prendas de vestir que produce son:

- a. Creaciones propias _____ b. Copiados _____

IV. EQUIPO DE TRABAJO

16. Tipo de maquinas de coser

- a. sencilla _____ b. overlok (orilla) _____ c. ojaladora _____ d. industrial _____ e. otras _____

17. Cuantas maquinas tiene:

- a. sencilla _____ b. overlok (orilla) _____ c. ojaladora _____ d. industrial _____ e. otras _____

18. Cual es el costo de sus máquinas (por unidad)

- a. sencilla _____ b. overlok (orilla) _____ c. ojaladora _____ d. industrial _____ e. otras _____

19. Las maquinas con que trabaja son de Ud.

- a. Si _____ b. No _____ c. NS/SR _____

20. Tipo de vehículo que utiliza para transportar la mercancía

20a1 Coche propio _____ 20a2 Coche de la empresa _____

20b1 Camioneta propia _____ 20b2 Camioneta de la empresa _____

V. MAQUILA O SUBCONTRATACION

21. Maquila alguna prenda de vestir

- a. Si _____ (Pase a la pregunta 23) b. No _____

22. Parte de su producción la da maquilar

- a. Si _____ La empresa a la que da a maquilar es micro, pequeña, mediana o grande _____ b. No _____

23. Que prenda (s) de vestir maquila

- a. _____ e. _____
b. _____ f. _____
c. _____ g. _____

24. La prenda de vestir que maquila la termina completamente

- a. Si _____ b. No _____ c. En algunas ocasiones (mencionar cual) _____

25. Porque razón se encuentra maquilando

- a. Mantenerse en el negocio _____ d. Es lo único que podemos realizar _____
b. Es la única opción _____ e. NS/SR _____
c. Económicamente me conviene _____ f. Otros (especifique) _____

26. La maquila se la llevan a su empresa

- a. Si _____ b. No _____ c. En algunas ocasiones _____

27. Cuando termina el trabajo lo recoge el subcontratista
 a. Si _____ b. No _____ c. En algunas ocasiones (cuales) _____ d. Otros _____
28. El equipo utilizado para maquilar es:
 a. Propio _____ b. Prestado _____ c. Del subcontratista _____ d. Otros (especifique) _____
29. Todo el material que utiliza para maquila se lo proporciona el subcontratista
 a. Si _____ b. No _____ c. Algunas (especifique) _____

VI. INSUMOS

30. Principales insumos en orden de importancia
 a. _____ e. _____
 b. _____ f. _____
 c. _____ g. _____
 d. _____ h. _____
31. Lugar de procedencia de los insumos (en caso de ser de varios lugares anotar porcentajes aproximados).
 a. Local _____ b. Nacional _____ c. Extranjero _____
32. Dificultad que tienen para la adquisición de insumos (en orden de importancia del 1 al 6))
 a. Disponibilidad inmediata _____ b. Costos _____ c. Mínimo consumo de insumos _____
 d. Calidad _____ e. Ninguna _____
33. Si realizó algún estudio sobre la existencia de insumos antes de establecerse en esta zona, que factores consideró.
 a. Disponibilidad suficiente _____ b. Calidad adecuada _____ c. Costo razonable _____ d. No _____
34. Se hace cargo la empresa del transporte de los insumos que utiliza
 a. Si _____ b. No _____ c. SR/NS _____

VII. MERCADO

35. Sus principales clientes son:
 a. Maquillero o subcontratista _____ b. Mayoristas _____ c. Minoristas _____
 d. Consumidor final _____ e. Otros(cual) _____
36. Si su cliente es una empresa, de qué tamaño es:
 a. Micro (1-15 trabajadores) _____ b. Pequeña (de 16-100 trabajadores) _____
 c. Mediana (de 101 a 250) _____ d. Grande (más de 250 trabajadores) _____
37. Dónde se localizan o dónde hacen contacto con sus clientes
 a. Cerca de su empresa (especifique) _____ b. Delegación (especifique) _____
 c. Estado (especifique) _____ d. Extranjero (especifique) _____
38. Considera que su (s) producto (s) tiene (n) posibilidades de aumentar su producción
 a. Si _____ b. No _____ c. NS/SR _____

39. De llevarse a cabo esta expansión, la empresa:
- a. Comprará tecnología más sofisticada y con ahorro de la mano de obra _____
 - b. Utilizará la mano la capacidad instalada contratando más personal _____
 - c. Permanecerá con la misma capacidad y personal _____
 - d. Comprar más equipo y contratar más personal _____
40. Su (s) producto (s) enfrenta (n) competencia desleal con el extranjero
- a. Si _____ b. No _____ c. SR/NS _____

VIII. DETERMINANTES DE LOCALIZACION

41. La empresa se instaló en este domicilio
- a. Por primera vez _____ b. Se relocizó _____
42. En dónde se encontraba antes
- a. D.F. _____ b. Algún estado _____
43. Para instalarse en este domicilio, se hicieron antes estudios sobre la factibilidad de ubicación
- a. Si _____ b. No _____
44. Porque razón la empresa no fue instalada en otro lugar
- a. Por residir aquí _____ b. Infraestructura disponible _____
 - c. Existencia de mano de obra y/o insumos _____ d. Acceso a mercados _____
 - e. Resultados de un estudio _____ f. SR/NS _____
45. En su opinión ¿qué factores se consideraron para instalar la planta en esta localidad?. Señale su importancia

Clave: 10. Muy importante 05. Medianamente importante 00. Poco importante

- | | |
|--|---|
| 1. Disponibilidad de mano de obra _____ | 11. Mano de obra calificada _____ |
| 2. Adecuada distribución del producto _____ | 12. Movilidad sindical _____ |
| 3. Tradición relaciones obrero-patronal _____ | 13. Potencial de mercado _____ |
| 4. Escasa competencia _____ | 14. Niveles salariales _____ |
| 5. Redes y medios de transporte adecuados _____ | 15. Infraestructura necesaria _____ |
| 6. Costo razonable de servicios _____ | 16. Servicios bancarios disponibles _____ |
| 7. Posibilidad de interrelación con otras empresas _____ | 17. Amenidad de la ciudad _____ |
| 8. Apoyo y asesoría de cámaras de fomento _____ | 18. Preferencias personales _____ |
| 9. Crédito otorgado _____ | |
| 10. Apoyo gubernamental _____ | |

46. Se ha considerado reubicar la empresa
- a. Si _____ b. No _____

IX. FINANCIAMIENTO

47. Ha solicitado y/o recibido algún crédito o apoyo financiero

Clave: 1. SI 2. No 3. NS/NR

- a. Solicitado _____ b. Recibido _____ 47a1 Cuándo solicitó su crédito _____ 47b1 Cuando recibió su crédito _____

47b2 El crédito que recibió por cuanto tiempo fue_____

48. A qué institución se le solicitó crédito

- e. a. Banca comercial_____ b. Banca de desarrollo (Gobierno)_____ c. Empresa de textiles_____ d. Mercería_____ Familiar_____ f. Subcontratista_____ g. Parientes_____ h. Otros_____ i. Subcontratista y parientes_____

49. Las características de su crédito son:

- a. Intereses altos_____ b. Ha renegociado su deuda_____ c. Se paga con el trabajo_____ d. Otros (especifique)_____

50. Si últimamente se le ha negado crédito ¿Cual ha sido el motivo?

- a. No cubrió requisitos y/o garantías_____ b. Falta de liquidez_____ c. Desconfianza del banco_____

MUCHAS GRACIAS

Observaciones del encuestador: