

ma expresión de poder y control [...] sigue concentrada en las grandes instituciones: multinacionales, organismos estatales clave, grandes bancos y entidades de crédito, hospitales de investigación e importantes universidades muy vinculadas a la empresa."⁴

El auge de la pequeña industria desde los años setenta hasta los ochenta constituyó un proceso temporal que se debió en gran medida a la restructuración de las grandes empresas. Ya en los noventa se reconoce que incluso las agrupaciones de pequeños industriales que mantienen una posición competitiva en escala internacional se vinculan a grandes empresas que operan en todo el mundo. De hecho, se argumenta que actualmente la corporación transnacional es la más importante fuerza individual que crea cambios globales en la actividad económica.⁵

La complejidad, interconexión y volatilidad que la globalización⁶ supone sólo dejan dos opciones a las empresas: la integración activa o la exclusión. ¿Cuáles están de un lado o de otro y por qué?

Para las empresas que se adaptan a los intensos cambios mundiales, la creación de ventajas competitivas constituye la meta básica. Su estrategia consiste en modificaciones a la gestión administrativa; en acceder a una posición adecuada en los flujos financieros, de insumos e información; en la distribución de productos y en disponer de trabajadores calificados o con bajas remuneraciones. En esta situación está la mayoría de las empresas más grandes. Para las que son excluidas sólo queda la supervivencia en un medio hostil con escasas probabilidades de progreso, o su desaparición. Entre ellas predominan las más pequeñas y numerosas. Sin embargo, un factor decisivo para integrarse al grupo dinámico, independientemente del tamaño, es la capacidad de las empresas para interrelacionarse; el aislamiento no tiene cabida.

Este trabajo explora de forma sucinta el planteamiento de *redes de producción y cadenas productivas*, que es la interpretación consensuada para explicar la "nueva economía" caracterizada por formas de gestión empresarial que reducen el tiempo-coste de producción-distribución y que articula eficientemente actores y procesos descentralizados con el apoyo de las telecomunicaciones. Dicha exploración no se limita a los aspectos económicos del desarrollo industrial, sino que considera puntos de vista de la sociología económica en el sentido de que la conducta de los agentes en el mercado no es sólo racional, sino

4. Bennet Harrison, "El mito de las pequeñas empresas", *Harvard Deusto Business Review*, núm. 63, 1994, p. 30.

5. Peter Vaessen y D. Keeble, "Growth-oriented SMEs in Unfavourable Regional Environments", *Regional Studies*, vol. 29, núm. 6, 1995, p. 7.

6. Se entiende por globalización la forma más reciente, avanzada y compleja de internacionalización que implica un grado de integración funcional entre actividades económicas dispersas (Peter Dicken, *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*. The Guilford Press, Nueva York-Londres, 1992, p.1). La internacionalización es un proceso anterior que consiste en la creciente difusión geográfica de actividades económicas a través de las fronteras nacionales.

que puede tener dimensiones afectivas y simbólicas como un conjunto de valores culturales. Según Granovetter,⁷ los mercados en general y los que están en expansión en particular, están englobados y sumidos en relaciones sociales y culturales.

En el análisis de las redes de producción también se introduce el aspecto territorial a partir de la "endogeneidad territorial" a fin de destacar la importancia de las condiciones locales. Asimismo, se incorpora la temporalidad o historicidad de los procesos económicos, la cual se refiere a las limitaciones que con el tiempo enfrentan las redes de producción y por consiguiente al carácter cíclico de las industrias en su aportación al empleo y al producto manufacturero.

La importancia de este ejercicio radica en las implicaciones de política industrial que para un país como México tiene el conocimiento de las causas y condiciones que facilitan un desarrollo industrial exitoso. Si bien los más recientes programas nacionales de impulso a la micro y pequeña industria incorporan un enfoque de redes a sus planteamientos y estrategias, no se han podido poner en operación como se debiera, pues centran sus esfuerzos en la parte estrictamente económica de la actividad industrial y no impregnan los diversos territorios porque las estrategias y los instrumentos propuestos parten de modelos muy generales y no del conocimiento detallado.⁸

Un interés adicional por presentar datos de México es que, a diferencia de otros países en donde la micro y pequeña industrias aumentaron su participación en los establecimientos y en el empleo manufacturero durante las épocas de crisis y la disminuyeron en etapas de crecimiento, aquí sucede al revés. El punto atractivo es que si bien el último registro sobre el tamaño promedio de establecimiento manufacturero indica una reducción, ésta se debe a que entre 1988 y 1993 creció de manera extraordinaria el empleo en las micro y pequeñas industrias. Sin embargo, las condiciones reales en que éstas operan se asemejan mucho a las de aquéllas ubicadas en el sector informal de la economía. Por esto, indican una profunda desarticulación y polarización del sector industrial como consecuencia de los escasos vínculos generados entre el crecimiento de un estrato y otro.

El trabajo se orienta a explicar el carácter temporal del crecimiento sostenido del empleo y la producción manufacturera en la pequeña industria, el papel de las redes y cadenas de producción industrial como base para una expansión y una articulación industrial local que dé cabida a todas las industrias, así como a ejemplificar con datos del sector manufacturero mexi-

7. Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, 1985, pp. 481-510. Citado por Hans-Dieter Evers, "La globalización y las dimensiones sociales de la expansión del mercado", *Revista Mexicana de Sociología*, año LIX, núm. 2, 1997, pp. 5-6.

8. Esta incorporación reciente del enfoque de redes en los programas de impulso industrial en México explica, sólo en cierta parte, los pocos logros obtenidos por los programas vigentes desde los ochenta. Una evaluación al respecto puede leerse en J. Luis Méndez, "¿Del Estado propietario al Estado promotor? La política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México 1988-1994", *Foro Internacional*, vol. XXXVI, núms. 1-2, 1996, pp. 321-370.

cano el punto de inflexión en la dinámica de crecimiento de la pequeña industria formal, su desfase temporal de otras experiencias internacionales y los insuficientes encadenamientos productivos logrados.

ORIGEN DEL INTERÉS POR LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y LA TRANSFORMACIÓN DE LA GRAN EMPRESA

El entusiasmo por la micro y pequeña industria tiene sus antecedentes en una generalización del éxito de algunas empresas en los distritos industriales europeos durante los años setenta. Ello coincidió con el ascenso de gobiernos conservadores en las principales potencias económicas que dieron un renovado impulso a la filosofía del mercado libre y descentralizado, provocando un desplazamiento de apoyos estratégicos de las grandes empresas hacia las pequeñas. Hubo también casos de gobiernos socialistas y socialdemócratas en Francia, España e Italia que encontraron atractivo y útil impulsar un *localismo progresista* mediante cooperativas y pequeñas empresas. En Estados Unidos tuvo que ver la exigencia de reconversión de los proveedores de la industria militar y los intentos de emulación de los distritos industriales italianos.⁹ En general, predominó la idea de que la mayoría de los empleos eran creados por las pequeñas empresas y por tanto éstas debían ser impulsadas mediante programas, leyes y regulaciones. Estas suposiciones provenían de un análisis de muy corto plazo que más bien reflejaba una etapa cíclica de la evolución a largo plazo del empleo. Según Loveman y Sengerberger,¹⁰ la creación de puestos de trabajo en las grandes empresas tiende a ser procíclica; durante las recesiones económicas éstas prescinden de un mayor número de trabajadores. Una reducción del tamaño medio de las industrias es producto de varios factores, pero sobre todo es parte de una opción estratégica de las grandes empresas.

Causas de la reducción del tamaño de las empresas

Harrison¹¹ ofrece cinco explicaciones de los cambios en la importancia de la pequeña y gran industria como oferentes de trabajo:

1) Desintegración vertical de las grandes empresas con la finalidad de rehuir a las centrales sindicales, a los salarios elevados y a los "climas antagónicos para los negocios".

2) Clausuras concentradas en las mayores empresas y unidades productivas.

3) Desplazamiento desde la producción (con sus grandes estructuras) hacia los servicios (con sus pequeñas estructuras).

4) Reducción estratégica de los grandes conglomerados como parte de una concentración hacia las actividades nucleares.

9. Bennet Harrison, *La empresa que viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad*, Barcelona, 1997.

10. Citados en Harrison, *op. cit.*, p. 56.

11. *Ibid.*, p. 52.

5) Auténtico crecimiento desproporcionado en la actividad de las pequeñas empresas.

Un análisis de la literatura existente, sobre todo en el caso de Estados Unidos como nación paradigmática, le permitió a Harrison corroborar las primeras cuatro situaciones. Este autor reconoce una ligera tendencia al alza en el número de establecimientos individuales, aunque no en el de las empresas. De hecho, considera que las ligeras variaciones observadas al respecto se explican por la desindustrialización, la reducción estratégica de las grandes empresas, la desintegración vertical. Incluso encuentra que muchas de las pequeñas industrias jurídicamente independientes dependen de las grandes para operar.

La reducción del tamaño promedio de las industrias, más que representar un auge en el número de los pequeños negocios, es un efecto fortalecedor del desempeño de las grandes industrias para superar la inestabilidad económica de los años setenta e inicios de los ochenta.

Mecanismos de revitalización de la gran industria

Harrison¹² explica las formas que asumió tal reestructuración en cuatro puntos.

1) Recorte drástico de actividades (y del número de trabajadores) consideradas esenciales para la existencia de la empresa, y la subcontratación de otras de proveedores descentralizados. La gran ventaja es que se reducen los riesgos, pero no el poder económico.

2) Incremento de la producción y del uso de sistemas computarizados para gestionar y coordinar las actividades realizadas fuera de la empresa. Esto permite mayor flexibilidad al entrar y salir de diferentes mercados, modificar diseños de producción y controlar el rendimiento de los trabajadores. Las computadoras facilitan la comunicación entre establecimientos sin importar la distancia.

3) Construcción de alianzas estratégicas nacionales e internacionales. Por lo general incluyen pequeñas empresas que suministran insumos y servicios y que constituyen el primer nivel de la red.

4) Mayor colaboración y aportación de conocimientos de los empleados más comprometidos con la misión de la empresa a cambio de seguridad en el empleo, una práctica corriente en Japón hasta hace poco.

Lo anterior, que ha servido para reforzar la expansión de las grandes empresas en escala mundial, sólo se entiende como el resultado de la construcción y el funcionamiento de complejas redes en que operan de manera simultánea no sólo un conjunto de procesos productivos, tecnológicos y organizacionales, sino también factores históricos y sociológicos. Todos ellos en conjunto explican la variedad de comportamientos nacionales y regionales, en los cuales los pequeños productores han tenido un papel destacado e incluso protagónico.

12. *Ibid.*, pp. 31-32.

REDES DE PRODUCCIÓN Y CADENAS MERCANTILES

Según Gereffi, la expansión del comercio y la producción mundial se explican por la conformación de redes de productores descentralizados que al mismo tiempo constituyen una empresa global.¹³ “La forma actual de producción de una sola mercancía involucra varios países y cientos de empresas con tareas específicas muy especializadas”. Una red es “un conjunto de unidades (nodos) y sus relaciones de tipo específico”;¹⁴ una construcción aplicada al análisis de cadenas productivas que implica “extensión”, “densidad” de interacciones en un segmento particular y “profundidad” o número de niveles en las diferentes etapas de una cadena mercantil global.¹⁵

Tres aspectos subyacen en estas definiciones. La base material constituida por los sistemas de infraestructura (vías de comunicación principalmente), la interacción espacial entre lugares diferentes (eminentemente geográfica), y la interacción social e institucional que suponen. La importancia del concepto de red es su utilidad para dar cuenta de las relaciones en el proceso económico y la forma en que éste se organiza territorialmente. A decir de Gereffi,¹⁶ las redes están situadas de manera específica, construidas socialmente e integradas de forma local. La ventaja para los agentes involucrados es que obtienen flexibilidad para enfrentar problemas que los instrumentos del Estado no abordan por sí solos y que escapan a los alcances del mercado. Lo fundamental es lo que hacen los actores, cómo se vinculan y qué resultados obtienen.

Condiciones para el funcionamiento de la red

Las redes empresariales son, antes que todo, sistemas jerárquicos cambiantes que permean todas las escalas territoriales del Estado-nación, que organizan sus nodos en distintos niveles de acuerdo con la profundidad de relaciones de cada segmento, sustentando una estructura centro-periferia, y que funcionan basadas en flujos de recursos e información. Mientras que por una parte su operación se manifiesta como una tendencia homogeneizante, por otra su importancia genera gran inquietud, pues se consideran el escenario propicio para que los actores sociales interactúen por un objetivo común. Además, las condiciones institucionales, económicas, políticas, culturales y los factores históricos, se manifiestan de diferente forma en cada territorio.

13. Gary Gereffi *et al.*, 1994.

14. Richard D. Alba, “Taking Stock of Network Analysis: a Decade’s Results”, *Research in the Sociology of Organizations* 1, 1982, p. 42.

15. Los primeros en referirse a las cadenas productivas son Hopkins y Wallerstein. Las definieron como una “red de procesos de trabajo y producción cuyo producto final es una mercancía determinada”. A esta definición se le pueden agregar los procesos de distribución, mercantilización y consumo (Roberto Korzeniewicz, “Una visión alternativa: cadenas productivas globales”, *Investigación Económica*, núm. 214, 1995, pp. 15-30).

16. Gary Gereffi, *op. cit.*

Estos aspectos no sólo determinan el funcionamiento de una red, sino la posibilidad de un crecimiento duradero. Sobresale la necesidad de un entorno favorable a la reestructuración productiva y al cambio tecnológico, el cual se construye de manera conjunta por el Estado, la sociedad y las instituciones. La innovación tecnológica en los países de la OCDE,¹⁷ por ejemplo —según Casalet—,¹⁸ se ha basado en una amplia gama de agentes, instituciones y factores que involucran desde la industria, el sistema bancario y el ambiente económico mundial, hasta la capacitación vocacional e incluso el nivel de conocimiento técnico y científico.

Asimismo, son determinantes los factores históricos y sociológicos. El pasado industrial es crucial, como se ejemplifica en Taiwan, donde el período previo a su despegue económico contó con una burguesía industrial fuerte y con una capa de pequeños y medianos empresarios que crearon estrechos vínculos de confianza con las grandes compañías extranjeras, además de que su pertenencia a la diáspora china los ubicaba en redes, potenciales o reales, de relaciones muy extendidas en escala internacional.¹⁹ En un sentido sociológico es necesario un cambio en las rutinas consolidadas y “trabajar en conjunto” con individuos e instituciones de contextos diferentes.²⁰

Actualmente se reconoce el estrecho vínculo entre fenómenos económicos y socioculturales, manifiesto en distritos industriales y agrupamientos (*clusters*) de sistemas productivos locales. “La identidad colectiva, el sentimiento de pertenencia, el espíritu de colaboración y de innovación son parte de ese conjunto cultural regional que tiene su correspondencia en estructuras familiares, comunitarias y sociales a veces provenientes de un pasado preindustrial”.²¹ La competitividad y la capacidad de innovación no son un problema meramente técnico o económico, sino también cultural.

Otro aspecto importante de las redes es que son un ejercicio de autoridad e implican relaciones de poder. La descentralización y flexibilidad que se atribuyen al funcionamiento de los agrupamientos están acotadas por las formas de ejercer la autoridad con las cuales se rigen, ya que no se trata de una transferencia esquemática de responsabilidades hacia niveles de

17. Los países miembro originales de la OCDE son: Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. Posteriormente se hicieron miembros por adhesión: Japón (1964), Finlandia (1969), Australia (1971), Nueva Zelanda (1973), México (1994), República Checa (1995), Hungría, Polonia y Corea (1996).

18. Mónica Casalet, “Presentación”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, México, 1996, p. 4.

19. Catherine Paix, “Redes de empresarios. De la dependencia tecnológica a la innovación: el caso de Taiwan”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, México, 1996, pp. 195-214.

20. Dirk Messner, “Dimensiones espaciales de la competitividad internacional”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, México, 1996, pp. 13-40.

21. Mónica Casalet, *op. cit.*, p. 6.

decisión subordinados. De esta forma resulta importante la estructura social, además de la comunicación y la comunidad.²² Esto explica por qué la gran empresa transnacional ocupa la cúspide de las cadenas productivas y por qué, incluso en el ámbito local, pequeñas industrias exitosas y legalmente independientes en muchos casos dependan de grandes corporaciones.

El planteamiento del desarrollo endógeno

Este planteamiento considera que las fuerzas homogeneizantes transnacionalizadoras y las particularizantes están en disputa, aunque predominan las primeras.

Las fuerzas homogeneizantes se basan en macroconcertaciones políticas y económicas en las cuales los eslabones entre núcleos dinámicos y no dinámicos pueden estar muy limitados y manifestar un progreso técnico, empleo, ingreso y crecimiento económico escasos para los núcleos no dinámicos. La atención se concentra en el impulso a sectores económicos determinados. La propuesta básica del desarrollo endógeno opone a la visión sectorial tradicional un enfoque de crecimiento económico y del empleo con una perspectiva territorial, es decir: “la economía nacional se concibe como un conjunto de economías territoriales y no sólo como un conjunto de sectores económicos”.²³ También se contraponen las iniciativas locales “desde abajo” a la ilusión de los ajustes estructurales exógenos impuestos por las instituciones financieras internacionales.

La “endogeneidad regional” se refiere a los planos de las decisiones de política, de la propiedad de los activos, de lo científico y de la cultura.²⁴ En el ámbito de los activos, la proporción de capital controlada interna o externamente es un indicio de la capacidad de la región para generar un desarrollo endógeno y es un requisito para que la descentralización política —otra condición necesaria para las articulaciones entre el Estado y la sociedad— tenga efecto. El capital local y la descentralización política son personificados en su aspecto operativo por el empresario regional en la empresa regional,²⁵ los dirigentes políticos, el aparato de gobierno, la administración

regional y los científicos y técnicos, todo lo cual determina la posibilidad de reinversión del excedente regional con fines de diversificación y sustentabilidad de la economía a largo plazo. Asimismo, son fundamentales, en el plano científico, la capacidad interna para generar sus propios impulsos tecnológicos y, en el plano cultural, la conformación de una identidad regional.

Siguiendo con Boisier y Silva, son indispensables en el proceso de desarrollo regional: a) una creciente inclusión social como la “mejora sistemática del patrón regional de distribución interpersonal del ingreso, como la organización de instituciones que den viabilidad a la participación de la población”; b) “una creciente conciencia ecológica y de responsabilidad colectiva con el ambiente, la calidad de vida y la explotación de recursos que preserve el medio regional”; c) “una creciente sincronía intersectorial territorial en la expansión económica de manera que se difundan los efectos del crecimiento sobre toda la región”.²⁶

Al mismo tiempo, se reconoce la dificultad para modificar las condiciones históricas, socioculturales e institucionales; la desigual rentabilidad del capital entre regiones, debida a la diferente situación y recursos con los que cuentan los actores y a los diversos tipos de empresas y empresarios y, sobre todo, la transitoriedad temporal del empresario regional que se transforma en uno nacional o transnacional. Esto entraña la pérdida de identidad regional del empresario, lo cual, aunque no se ve como un asunto negativo en el desarrollo de largo plazo del capitalismo, supone un serio desafío para la formulación de políticas públicas, cuando no hay un empresariado regional emergente.

Límites del funcionamiento en redes

No obstante las ventajas reconocidas de las redes descentralizadas de producción, su funcionalidad, pese a sostenerse con una participación numerosa de las pequeñas industrias, parece responder en última instancia a las necesidades de las grandes empresas. Visto en el largo plazo, su predominio —en opinión de Harrison—²⁷ representaría menos un resurgimiento del localismo que un cambio en la forma de gestión de dichos sistemas.

Tiempo después del *momentum* que tuvieron los distritos industriales²⁸ en Europa y Estados Unidos en los años setenta y ochenta, se reconoce que su éxito se basó en condiciones que

26. *Ibid.*, p. 417.

27. Bennet Harrison, “El límite...”, *op. cit.*

28. Los distritos industriales en Europa y América del Norte se definieron como conjuntos de unidades productivas concentradas en un área geográfica relativamente pequeña, que trabajan para el mismo mercado final en forma directa o indirecta, que comparten una serie de valores y conocimientos (un ambiente cultural) y que están vinculadas entre sí por relaciones específicas complejas que constituyen una mezcla entre competencia y cooperación. En dichos distritos ha habido un predominio de pequeñas y medianas industrias caracterizadas por el uso intensivo de tecnología computarizada, por fuertes vínculos locales y dispuestas a subordinar sus objetivos a las necesidades de cooperación y colaboración.

22. Wellman, 1988, citado en Rigas Arvanitis, “Redes de investigación e innovación: un breve recorrido conceptual”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, México, 1996, pp. 41-54.

23. Francisco Albuquerque, “La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 63, Santiago, Chile, 1997, p. 157.

24. Sergio Boisier y Verónica Silva, “Propiedad del capital y desarrollo regional endógeno en el marco de las transformaciones del capitalismo actual”, en F. Albuquerque *et al.*, *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, 1990, p. 414.

25. Sergio Boisier y Verónica Silva, *op. cit.* Los autores distinguen entre una definición jurídica de empresa regional y una funcional, inclinándose por ésta en virtud de que concierne en mayor medida a una determinada estrategia de comportamiento, la cual es funcional a los objetivos del desarrollo de una región.

ni operan permanentemente ni son idénticas.²⁹ En su mayoría, lo que comenzó como una industrialización impulsada por pequeños productores independientes con alta productividad y sentido de cooperación, en un ambiente no jerárquico, se fue transformando en una compleja red jerárquica con vínculos internacionales comandada por diversas corporaciones multinacionales que absorbieron a las pequeñas empresas más exitosas.³⁰ En otros casos estas mismas —como la Benetton en Italia— evolucionaron en multinacionales, cambiando su naturaleza cooperativa y colaboradora por una integración vertical con algunas características premodernas de organización del trabajo.³¹

También sobresale, en sentido opuesto, la experiencia de Prato que, con talleres familiares “artesanales” de 4.3 trabajadores en promedio, tuvo una actividad exportadora durante los años setenta superior al índice de toda Italia, y que comenzó a declinar posteriormente por oponerse a una mayor integración con las grandes empresas. El régimen salarial bajo, la escasa afiliación sindical, las relaciones sociales patriarcales, la irregularidad en la seguridad social, el atraso tecnológico producido, la recuperación de los competidores estadounidenses y europeos, y sobre todo la excesiva fragmentación del sistema de producción, contrarrestaron la eficacia de la comunicación, la banca y las cooperativas.³² De ahí que Harrison argumente sobre el carácter temporal de los desarrollos locales, cuando éstos se oponen a la lógica del capitalismo global. Es ilustrativo que en los ochenta el centro y noreste de Italia, donde predominan industrias maduras y multinacionales como Fiat y Olivetti, comenzaron a desenvolverse de forma más rentable que en las regiones de Veneto, la Emilia Romagna o la Toscana.

La industrialización iniciada por redes no muy grandes de pequeñas empresas se ha transformado. En algunos casos la instalación de un conglomerado exterior refuerza la aparición de una empresa líder que introduce jerarquías en lo que originalmente era por completo local; en otros, como el de Prato, todo un sistema de producción se hace vulnerable a la competencia mundial cuando el sistema local se fragmenta demasiado. Tam-

29. Sean Digiovanna, “Industrial Districts and Regional Economic Development: a Regulation Approach”, *Regional Studies*, vol. 30, núm. 4, 1996, pp. 373-386.

30. Si bien las pequeñas industrias pierden la capacidad de decisión sobre qué y cuánto producir, qué tecnologías emplear, qué subcontratistas utilizar, y la libertad para tratar directamente con los clientes, en cambio se benefician por el acceso a recursos financieros, a mercados extranjeros y por la transferencia de tecnologías complejas. La corporación multinacional, por su parte, aprovecha la excelente capacidad de diseño y producción de la pequeña industria moderna.

31. El caso de Benetton, empresa italiana productora de ropa informal mundialmente conocida, ilustra el lado oscuro de la producción flexible y del funcionamiento de red, pues aunque por una parte da apoyo financiero y técnico a sus proveedores de primer nivel, por otra su supervivencia se debe a los pequeños talleres del sur de Italia, con trabajadores muy mal pagados y carentes de toda protección legal (Bennet Harrison, *La empresa que viene...*, op. cit., p. 105). Las leyes laborales italianas no otorgan garantías jurídicas a los establecimientos industriales de menos de 20 trabajadores.

32. *Ibid.*

bién hay experiencias de crecimiento, producto de la habilidad de pequeñas empresas regionales derivadas de las estrategias de reducción de corporaciones como Fiat, Montesison u Olivetti, u originadas por la evolución de las tradicionales empresas familiares.

La conclusión es que las experiencias de producción, perfectamente enraizadas en la sociedad, pueden funcionar y ser viables por un tiempo, pero no pueden sostenerse indefinidamente contra la lógica del capitalismo. Entre las posibilidades a futuro de las empresas están las de ser absorbidas, transformarse en multinacionales o quedarse en el camino si no son capaces de adaptarse a las demandas.³³ Actualmente, incluso las experiencias más exitosas de industrialización con base en pequeñas industrias, como las de Asia y Europa, están bajo el control de las grandes organizaciones corporativas.³⁴ De hecho, la diferencia tecnológica entre grandes y pequeñas empresas se amplió durante los ochenta tanto en Estados Unidos como en países de la OCDE.

El ciclo de crecimiento de la pequeña industria parece haber llegado a su término, mientras que se ha perdido la capacidad de regulación sobre las formas de hacer negocios. Esto tiene implicaciones importantes para los estados-nación como encargados de mantener el equilibrio entre las fuerzas del mercado y la satisfacción de las necesidades sociales básicas.

Pese a lo anterior, Bluestone y Harrison³⁵ no niegan la importancia y el potencial de la agrupación geográfica como mecanismo de difusión de métodos innovadores entre las pequeñas y medianas empresas que apoyan a las grandes, por lo que, al tiempo que advierten sobre síntomas de crisis en las zonas industriales ya descritas, proponen una participación activa de los gobiernos locales que tienda al apoyo de proyectos de mejora en la conexión individual entre las empresas locales y las nuevas empresas globales y sus redes dependientes. La tarea de los gobiernos locales debería ser generar fuertes atractivos para captar capital exógeno, con base en la creación de infraestructura de alta calidad —carreteras, puentes, sistemas de tratamiento de residuos, transporte— y en la disponibilidad de personal calificado. Sólo así habrá un crecimiento económico adecuado de largo plazo. Esta propuesta incluye un planteamiento crítico subyacente según el cual, en la búsqueda de prosperidad de la micro y pequeña industria mediante el desarrollo local, no debe omitirse la necesidad de regular el comportamiento de las empresas multinacionales y sus alianzas estratégicas.

El reto que plantean las redes se centra en cómo vincular lo local con lo mundial haciendo posibles las innovaciones tecnológicas sin acrecentar a largo plazo el desempleo y la pobre-

33. *Ibid.*, p. 114.

34. El Valle del Silicio, en Estados Unidos, cuenta con una importante y densa red de pequeñas industrias que cooperan y compiten. Como polo industrial, fue creado y sostenido por las grandes corporaciones multinacionales con un fuerte soporte del gobierno nacional, sobre todo del Departamento de Defensa.

35. Barry Bluestone y Bennet Harrison, *The Great U-turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*, Basic Books, Nueva York, 1988.

C U A D R O 1

MÉXICO: ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGÚN TAMAÑO POR NÚMERO DE TRABAJADORES, 1970-1993

Tamaño	1970	%	1975	%	1988	%	1993	%	Tasas de crecimiento		
									1970-1988	1988-1993	1970-1993
Micro (1-15)	107 174	90.1	106 601	89.9	120 747	87.0	243 107	91.6	0.7	15.0	3.6
Pequeña (16-100)	9 085	7.6	9 074	7.6	13 482	9.7	16 831	6.3	2.2	4.5	2.7
Subtotal	116 259	97.7	115 675	97.5	134 229	96.7	259 938	97.9	0.8	14.1	3.6
Mediana (101-250)	1 715	1.4	1 811	1.5	2 641	1.9	3 204	1.2	2.4	3.9	2.8
Subtotal	117 974	99.2	117 486	99.0	136 870	98.6	263 142	99.1	0.8	14.0	3.5
Grande (más de 250)	1 009	0.8	1 156	1.0	1 965	1.4	2 285	0.9	3.8	3.1	3.6
Total	118 983	100.0	118 642	100.0	138 835	100.0	265 427	100.0	0.9	13.8	3.6

Fuente: para 1970 y 1975, Miguel Álvarez, "Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 9, México, septiembre de 1991; para 1988, INEGI, *XIII Censo Industrial, 1988*, y para 1993, INEGI, *XIV Censo Industrial, 1993*.

za laboral, y en cómo regular organizaciones cuyos límites y responsabilidades legales son cada vez más difusas.

MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO, 1970-1993

En esta parte se muestran algunas características de la industria manufacturera nacional clasificada por tamaño de establecimiento para el período 1970-1993. La idea es ofrecer un panorama evolutivo de la situación que cada estrato de empresas ha tenido en la estructura del sector manufacturero, particularmente de la micro y pequeña industria (MPI). Se confronta la situación que vive la MPI con las observaciones sobre la temporalidad de su importancia económica y la disminución de su tamaño. Los aspectos seleccionados son número de establecimientos, personal ocupado y valor agregado, aunque también se explorarán remuneraciones y productividad para 1993.³⁶

Se establece que aunque la importancia atribuida a la MPI se centra en la creación de los empleos y en la generación de ingresos, tiene un carácter estratégico que va más allá de su peso social y que tiene que ver con su contribución potencial para conformar un sistema industrial articulado en su interior.

Respecto al número de trabajadores por establecimiento, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) señala que el desarrollo tecnológico, centrado en ciertos sectores, está reduciendo el tamaño promedio de la planta.³⁷ Ello, si bien apa-

renta ser un proceso de desconcentración técnica, en realidad representa un proceso de centralización productiva en la gran empresa que responde al cambio en sus formas de operación. Y aun cuando las unidades productoras más pequeñas ganan presencia económica en el segundo de los dos períodos considerados (1970-1988 y 1988-1993), ésta no se acompaña de un progreso en términos de productividad, eficiencia, condiciones de trabajo o desenvolvimiento microeconómico.

La presentación de los datos y subperíodos considerados responde a la disponibilidad de la información. Las fuentes utilizadas son los censos industriales de varios períodos; dichos censos constituyen la mejor forma de aproximarse al conocimiento de la estructura de la industria por tamaños.³⁸ Desafortunadamente, aún no hay información para analizar el período 1993-1998, en el cual se han presentado cambios importantes.

Los cuadros 1, 2 y 3 muestran una secular concentración de la actividad industrial del país en la gran empresa en términos de valor agregado, un predominio absoluto de establecimientos micro y pequeños y una distribución del empleo en proporción aproximada de dos quintas partes para los establecimientos grandes y otras dos quintas partes para los micro y pequeños. No obstante, también se observan cambios notables entre períodos que responden a las condiciones de reestructuración enfrentadas por el sector manufacturero en los últimos años y que merecen un comentario más amplio dado que ya no son explicados por los planteamientos teóricos aceptados hasta hace poco.

Una de las interpretaciones de la evolución en el tamaño de la industria es de Anderson.³⁹ Según él, el proceso de industrialización de un país ocurre por etapas. En la primera, tal como sucede hasta mediados de los ochenta, se genera una alta pro-

38. Hay que tener presente que como resultado de la fiscalización de los pequeños establecimientos de la Secretaría de Hacienda a fines de los ochenta, la cobertura en los censos económicos se elevó, aunque como contraparte también se incrementaron los establecimientos informales.

39. Dennis Anderson, "Small Industry in Developing Countries. A Discussion of Issues", *World Development*, vol. 10, núm 11, 1982.

36. Se parte de la idea de que los indicadores de empleo y de remuneraciones resumen el comportamiento de otros indicadores industriales, de manera que el éxito del modelo de desarrollo económico de un país se refleja en su capacidad para mejorar el nivel de vida de su población, que a su vez se refleja en su capacidad para crear puestos de trabajo bien remunerados (Teresa Rendón y Carlos Salas, "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 8, México, agosto de 1993, p. 717).

37. Secofi, *Diagnóstico de la industria mediana y pequeña en México*, Serie temática Industria Mediana y Pequeña, 2a. edición, México, s/f.

C U A D R O 2

MÉXICO: PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGÚN TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO POR TRABAJADORES, 1970-1993

Tamaño	1970	%	1975	%	1988	%	1993	%	Tasas de crecimiento		
									1970-1988	1988-1993	1970-1993
Micro (1-15)	294 882	19	282 756	17	373 854	15	686 097	21	1.3	12.91	3.7
Pequeña (16-100)	357 962	24	349 858	21	521 858	20	643 691	20	2.1	4.29	2.6
Subtotal	652 844	43	632 614	38	895 712	35	1 329 788	41	1.8	8.22	3.1
Mediana (101-250)	270 814	18	281 220	17	413 347	16	498 699	15	2.4	3.83	2.7
Subtotal	923 658	61	913 834	55	1 309 059	51	1 828 487	56	2.0	6.91	3.0
Grande (más de 250)	597 003	39	740 547	45	1 260 704	49	1 417 555	44	4.2	2.37	3.8
Total	1 520 661	100	1 654 381	100	2 569 763	100	3 246 042	100	3.0	4.78	3.4

Fuente: para 1970 y 1975, Miguel Álvarez, "Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 9, México, septiembre de 1991; para 1988, INEGI, *XIII Censo Industrial, 1988*, y para 1993, INEGI, *XIV Censo Industrial, 1993*.

porción de la producción y el empleo en las empresas más pequeñas. A medida que el proceso avanza, los mayores mercados y economías de escala, junto con la mejor eficiencia tecnológica y administrativa, son aprovechados principalmente por las medianas y grandes empresas.⁴⁰ Los cuadros coinciden con lo anterior hasta la primera mitad del decenio pasado, ya que en efecto se reducía la participación de los estratos más pequeños y aumentaba la de los establecimientos de mayor tamaño. Pero desde la segunda mitad de dicho decenio y la primera parte de los noventa, la situación tuvo marcadas alteraciones que tienen que ver con los cambios en las estrategias empresariales, por un lado, y con un deterioro del conjunto del entorno económico, por otro.

En efecto, el número absoluto de unidades de la microindustria en 1970 era de 107 174, con una participación relativa de 90%; de ahí se redujo progresivamente su proporción hasta 87% en 1988, aun cuando en términos absolutos llegó a 120 747. Esta cifra fue menor a los 124 607 establecimientos contabilizados en 1965, que representaban 90.1% del total. En ese lapso la gran industria incrementó su participación de 0.8% (con 1 009 unidades) a 1.4% (con 1 965 unidades). Sin embargo, entre 1988 y 1993, la microindustria duplica el número de establecimientos al alcanzar una tasa de crecimiento promedio anual de 15%, contra 0.7% del período anterior, superior a los demás estratos y al promedio nacional que fue de 13.8% (véase el cuadro 1).

Como conjunto la MPI mantiene casi invariable su participación en el número de establecimientos, pero en 1988 y 1993 tiene un comportamiento opuesto ya que mientras en el primer año la micro redujo casi tres unidades su participación respecto al año censal anterior, la pequeña lo aumentó en dos; en 1993 la primera gana cuatro y medio puntos, en tanto que la segunda perdió tres y medio. Esto podría interpretarse como el paso de industrias pequeñas a micro ante la reducción de plazas de trabajo. La mediana empresa, por su parte, tiene un comportamiento similar a la grande: crece en número hasta 1988 para disminuir posteriormente.

40. Miguel Álvarez, "Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 9, México, septiembre de 1991, p. 830.

Con el empleo sucede lo mismo: hasta 1988 la participación porcentual de la MPI tendía a reducirse en favor de la grande; pero al llegar 1993 se habían creado sólo en el estrato de la micro 300 000 empleos, con una tasa de crecimiento promedio anual de 12.9%, cuando entre 1970 y 1988 sólo se habían creado alrededor de 80 000, con una tasa de 1.3% (véase el cuadro 2). La gran industria tiene su máxima participación porcentual en 1988 para retroceder en 1993, período en que aportó poco más de 150 000 nuevos empleos. Aún así, junto con la micro, creció a una tasa superior a la nacional en el total de los dos lapsos. Los estratos pequeño y mediano han tenido una evolución estable en este aspecto.

No obstante lo anterior, con tan sólo 0.9% de los establecimientos, la gran industria aporta 44% del empleo industrial y 62% del valor agregado; la micro y pequeña, con 97.9% de las unidades productoras, da empleo a 41% de los trabajadores del sector y crea 23.9% del valor agregado. De este modo resulta que los grandes establecimientos en promedio generan mayor unidad de producto por trabajador ocupado.

C U A D R O 3

MÉXICO: PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGÚN TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO, 1980-1993 (PORCENTAJES)

Tamaño del establecimiento por número de trabajadores	Participación				Tasas de crecimiento		
	1980	1985	1988	1993	1980-1988	1988-1993	1980-1993
Micro (1-15)	n.d.	n.d.	4.2	9.9	n.d.	28.5	n.d.
Pequeña (16-100)	n.d.	n.d.	12.0	14.1	n.d.	12.1	n.d.
Subtotal	14.7	15.3	16.2	23.9	-1.8	17.3	5.1
Mediana (101-250)	10.9	8.0	13.5	13.9	-0.4	9.2	3.2
Subtotal	25.6	23.3	29.7	37.8	-1.2	13.9	4.4
Grande (más de 250)	74.3	76.7	70.3	62.1	-3.6	5.8	-0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	-2.9	8.5	1.3

n.d. = no hay datos.

Fuente: INEGI, Censos Industriales.

Después de una creciente concentración del valor agregado en la gran industria (véase el cuadro 3) hasta de 76.7% en 1985, ésta se reduce a su mínimo histórico en el período considerado (1993) con 62.1%. La micro, pequeña y mediana suman en el mismo año 37.8%, después de un mínimo de 23.3% en 1985. Es notable sobre todo el aporte del sector micro que en el último período intercensal avanza 5.7 unidades o siete si se suma con la pequeña. Sin embargo, será necesario revisar los datos del censo industrial que se levantará en 1999 para determinar si se trata de un cambio duradero o sólo fue una variación coyuntural.

El cuadro 4 corrobora la disminución del tamaño promedio del establecimiento, siendo notable el caso de la gran empresa, aunque se da apenas después de 1988. Las causas están en la obligada optimización de su capacidad productiva que se llevó a cabo con la apertura comercial de fines del decenio de los ochenta. Hasta ahora se puede hablar de un alto peso social de la MPI y un alto peso económico de la grande. Asimismo, resalta la estabilidad que en el largo plazo ha tenido la pequeña y mediana industria, como lo muestra su tamaño promedio de alrededor de 38 y de 155 trabajadores, respectivamente. La menor variabilidad de su participación en el conjunto de los indicadores las convierte en los estratos menos afectados por los ciclos económicos.

Ahora bien ¿en qué basaron su crecimiento la gran industria, sobre todo en los años ochenta, y la micro a fines de los ochenta y principios de los noventa? Según Álvarez,⁴¹ la gran industria se favoreció en los ochenta por una serie de medidas financieras, de comercio exterior, laborales y fiscales, entre otras. Por ejemplo, las devaluaciones de la moneda, la eliminación de subsidios de las tasas de interés de la banca de desarrollo para promover las exportaciones, el abaratamiento de la mano de obra por la política de contención salarial, la disponibilidad de créditos y la existencia de infraestructura. Menciona también un entorno mundial relativamente favorable, sobre todo en el período 1983-1989, cuando hubo una expansión moderada de la economía mundial.

Por lo general las grandes empresas están en condiciones de ejercer mayor influencia en el gobierno para obtener ayuda, lo que se suma a su propia capacidad para introducir nuevos productos y procesos, manipular precios, invertir en publicidad, etcétera.⁴² La microindustria, por el contrario, históricamente careció de representación en las cámaras industriales, no recibió un apoyo equiparable al de la gran industria y sólo hasta finales de los ochenta hubo muestras de interés en su situación. La causa principal de su decaída, sin embargo, parece ser el debilitamiento de su mercado interno y, en el caso de algunas ramas industriales, la apertura comercial de 1986-1987. Una causa secundaria pudo ser su transformación en pequeñas o medianas empresas, que iniciaban sus operaciones a escalas mayores, un

41. *Ibid.*, p. 829.

42. Alfonso Anaya, "La pequeña y mediana industria en México: tendencias a nivel sectorial y de rama", *Investigación Económica*, núm. 185, México, 1988, pp. 103-125.

C U A D R O 4

MÉXICO: TAMAÑO PROMEDIO DEL ESTABLECIMIENTO MANUFACTURERO POR NÚMERO DE TRABAJADORES, 1970-1993 (PORCENTAJES)

Tamaño	Participación				Variación		
	1970	1975	1988	1993	1970-1988	1988-1993	1970-1993
Micro (1-15)	2.7	2.6	3.1	2.8	14.8	-9.68	3.70
Pequeña (16-100)	39.4	38.5	38.7	38.2	-1.8	-1.29	-3.05
Mediana (101-250)	157.9	155.2	156.8	155.6	-0.7	-0.77	-1.46
Grande (más de 250)	591.6	640.6	677.1	620.4	14.5	-8.37	4.87
Total	12.8	13.9	19.0	12.0	48.4	-36.84	-6.25

Fuente: Miguel Álvarez, "Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 9, México, septiembre de 1991, e INEGI, *Censos industriales 1988 y 1993*.

cambio de giro a comercio y servicios, o su conversión en establecimientos informales.

Contrario a lo que podría esperarse, la destacada recuperación que tuvo el estrato micro al inicio de los noventa no significa necesariamente que su desempeño haya tenido notable mejoría, sino que tiene que ver con lo que ocurre en el sector manufacturero. La economía en general creció, pero enfrentaba en esos años un proceso de reestructuración que más que homogeneizar, polarizaba a las unidades productoras en términos de desarrollo tecnológico, de estructura organizativa y de calificación de personal. Gran parte de los nuevos microestablecimientos tienen origen en los ajustes de personal en la gran industria y no en una evolución macroeconómica positiva. El resurgimiento de la microempresa no constituye un sector manufacturero más equilibrado con relación al período anterior de crisis profunda, ni representa la creación de empleos remunerativos y permanentes. Por el contrario, se asocia a empleos de menor calidad que carecen de las prestaciones mínimas y a un involucramiento mayor de la familia en la actividad productiva.

Algunos estudios de caso recientes arrojan datos interesantes acerca de la naturaleza de la microindustria y la microempresa en general que muestran el nivel de atraso estructural en que éstas se encuentran. Entre los principales aspectos que afectan su desarrollo destacan los problemas de dirección y administración, la falta de liderazgo, la baja calificación de los recursos humanos, un mercado de ventas restringido, dificultades en el proceso de producción, la falta de sistemas contables, la alta imposición fiscal y los problemas derivados de su propia escala, como la falta de capacidad para adquirir insumos baratos y para practicar la mercadotecnia.⁴³ Estos problemas se ven acentuados por las políticas gubernamentales de fomento de esas unidades, funda-

43. Araceli Jurado, "Diagnóstico integral de la micro y pequeña empresa en México, D.F.", en Leonel Corona (coord.), *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, UNAM, 1997, pp. 19-34, y Antonio Meza, "Reflexión sobre las causas de mortandad de la micro y pequeña empresa", en *ibid.*, pp. 88-119.

mentadas únicamente en un financiamiento por lo general magro y sin asesorías. No cabe más que esperar que la pequeña empresa subsista y siga aportando poco a un sector industrial viable económica y socialmente.

La pérdida de poder de la gran industria, observada en su menor participación en los principales indicadores económicos, es sólo aparente. Lo que ha sucedido en escala mundial es una reconfiguración basada en acuerdos entre las empresas grandes, principalmente, aunque también entre las pequeñas. Esto entraña una dicotomía centro-periferia que para Harrison⁴⁴ es una concentración sin centralización, que se refiere a la concentración de facultades de decisión y al poder económico en las grandes empresas, al mismo tiempo que se produce una descentralización técnica e incluso geográfica de las actividades de producción. Al respecto, Alba⁴⁵ documenta la importancia que cobran el intercambio de información y la coordinación horizontal para las empresas mexicanas más grandes e innovadoras. Estos grupos empresariales, de hecho, aportan aproximadamente un tercio del PIB nacional.⁴⁶

El peso económico de la gran empresa y el social de la pequeña

La proliferación de pequeños negocios y la disminución de su tamaño ya había sido identificada por Rendón y Salas en el comercio y las manufacturas para el período 1985-1989.⁴⁷ Interpretaron que este crecimiento es resultado de la menor capacidad de la industria manufacturera para generar empleos y refleja un cambio hacia la terciarización de la estructura laboral del país, que por cierto no constituía una ampliación de oportunidades de empleo formal o remunerado.

44. Harrison, "El mito...", *op. cit.*

45. Carlos Alba, *Liderazgo y reorganización de las empresas mexicanas. Una perspectiva comparada*, Coparmex, Konrad Adenauer Stiftung y El Colegio de México, 1997.

46. Jorge Basave, investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, al hacer públicos los resultados de una investigación sobre los grupos empresariales de México indicó que los 30 principales aportan casi un tercio del PIB del país; su fórmula de tecnología, competitividad, calidad total, precios, alianzas con transnacionales y exportaciones, los ha hecho inmunes a las crisis económicas. Su fuerte capitalización les da acceso a instrumentos financieros bursátiles internacionales y de cobertura cambiaria, con lo cual evitan depender del financiamiento bancario local, generalmente caro. Asimismo, tienen suficiente poder para incidir en la formulación de la política económica y son la tercera fuerza exportadora después de la maquiladora y la industria automovilística. El lado oscuro es que no impulsan al resto de la economía por no tener encadenamientos con la pequeña y mediana industria y contribuyen de forma importante al déficit de la balanza comercial. *El Financiero*, 18 de julio de 1998, p. 6.

47. Teresa Rendón y Carlos Salas, "El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes", en *Ajuste estructural, mercado laboral y TLC*, Fundación Friedrich Ebert, El Colegio de México y El Colegio de la Frontera Norte, México, 1992, p. 19.

C U A ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LOS MICROESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS

Microestratos por número de trabajadores	Estructura y dinámica interna					
	1		2		3	
	1988	1993	1988	1993	1988	1993
0-2	49.4	57.5	3.9	6.7	0.9	4.0
3-5	26.6	24.1	5.0	7.1	1.3	1.9
6-15	10.9	10.0	5.3	7.3	2.0	3.9
Total	87.0	91.6	14.2	21.1	4.2	9.9

TC. Tasa de crecimiento promedio anual.

1. Establecimientos.

2. Personal ocupado.

3. Valor agregado.

4. Formación de capital fijo.

5. Remuneraciones.

Fuente: INEGI, Censos Industriales.

En efecto, una característica importante relacionada con el aumento de los microestablecimientos es la alta participación de personal no remunerado. Según Rendón y Salas,⁴⁸ la terciarización del empleo se debe a la necesidad de ingresos más que a las oportunidades de trabajo. Otros trabajos dedicados sólo al sector manufacturero concuerdan con lo anterior, al señalar que el número de microindustrias informales rebasa el total de industrias formales de tamaño pequeño, mediano y grande. Alba,⁴⁹ por ejemplo, habla de 100 000.

Una revisión a detalle del comportamiento de las microempresas manufactureras en el último período intercensal (1988-1993) corrobora que efectivamente son las unidades más pequeñas, de hasta cinco trabajadores, las más dinámicas en cuanto a establecimientos, personal ocupado e incluso en la generación de valor agregado. Pero al mismo tiempo, son las que peor remuneran a sus trabajadores. Mientras en 1988 la mitad de los establecimientos manufactureros del país eran de hasta dos trabajadores, en 1993 su participación alcanza 57.5% (véase el cuadro 5). De igual forma avanzan en el empleo (de 3.9 a 6.7 por ciento), en el valor agregado (de 0.9 a 4 por ciento) y en la formación bruta de capital fijo (de 1.0 a 1.6 por ciento). Las remuneraciones permanecieron igual (0.3%).

Si se consideran las unidades productoras de hasta cinco trabajadores, la situación no cambia mucho: en los dos años considerados crece su participación en el total de establecimientos del país de 76 a 81.6 por ciento; en personal ocupado de 8.9 a 13.8 por ciento; en el valor agregado de 2.2 a 5.9 por ciento; en formación de capital de 2.7 a 2.9 por ciento. Su menor participación es en las remuneraciones, aun cuando avanzan dos décimas de un punto porcentual. Lo mismo se percibe si la

48. Teresa Rendón y Carlos Salas, "La pequeña empresa en el marco del TLC", *Momento Económico*, núm. 57, UNAM, México, 1991, pp. 2-7.

49. Carlos Alba, *op. cit.*, p. 461.

D R O 5

Y PARTICIPACIÓN NACIONAL, SEGÚN ALGUNOS INDICADORES,¹ 1980-1993

Participación nacional				Participación en el total nacional													
4		5		TC 1988-1993			1		2		3		4		5		
1988	1993	1988	1993	1	2	3	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993	
1.0	1.6	0.3	0.3	17.3	16.4	45.9	56.8	62.8	27.4	31.8	21.6	40.7	18.4	30.7	7.2	6.8	
1.7	1.3	1.1	1.3	11.6	11.7	17.2	30.6	26.3	35.5	33.6	31.2	19.7	30.4	24.2	24.2	26.1	
2.8	2.4	2.3	3.5	11.9	11.3	24.0	12.5	10.9	37.2	34.5	47.2	39.6	51.2	45.2	45.2	67.2	
5.5	5.2	3.7	5.2	15.0	12.9	28.5	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

comparación se hace exclusivamente entre los tres subgrupos de microempresas donde los de 0-2 y 3-5 tienen un mayor dinamismo en todas las variables, excepto en remuneraciones.

Desde este punto de vista la gran empresa, tanto en comercio como en manufactura, es la que en nivel agregado hace un mayor aporte al crecimiento económico; sobre todo para el empleo formal. La microempresa funciona en gran medida como una forma de autoempleo no remunerado o de empleo "informal remunerado". En ello radica su importancia social, sin negar su destacada importancia económica.

COMENTARIOS FINALES

Justo cuando parecía haber consenso de que en la era del posfordismo la pequeña industria había llegado para quedarse como imagen de la eficiencia económica y para ser la beneficiaria de los más importantes cambios tecnológicos y la mejor generadora de empleo, los titulares de periódicos y revistas que anteriormente habían anunciado la crisis de las empresas gigantes comunicaban ahora una avalancha de fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas que dejan en claro que dicha crisis fue sólo temporal. Los gigantes económicos se reestructuran y se deshacen de lo que las hacía rígidas: tecnologías obsoletas, trabajadores no esenciales y producción centralizada.

Contrario también a la abrumadora propaganda en apoyo al libre mercado, el propio Estado allanó el camino a las grandes empresas al desregular la economía y facilitar la flexibilidad laboral, e incluso no escatimó recursos en la fase de privatización de las empresas públicas para entregar unidades saludables en términos financieros. El resultado es que la gran industria es ahora más eficiente: controla grandes cantidades de recursos, posee los últimos avances tecnológicos, tiene excelentes rela-

ciones con los gobiernos y domina el factor trabajo. En otras palabras, controla el espacio y tiempo económicos.

El dominio de las grandes empresas en los sectores productivos más eficientes y avanzados es algo común y permanente en Asia (*keiretsu* en Japón y *chaebol* en Corea), Estados Unidos y Europa (transnacionales), e incluso en los países en desarrollo (grandes grupos empresariales). En todos los lugares se han conformado conglomerados financieros, industriales y de servicios, que incluso han modificado la concepción tradicional de los sectores económicos.

Aunada a la transformación de la gran empresa, está la conformación de redes productivas de alcance mundial o subnacional, en las cuales las pequeñas industrias, a pesar de ocupar una posición operativa más que de control de las decisiones estratégicas, tienen un papel destacado e irremplazable. El impulso a las pequeñas industrias encuentra su legitimidad en la necesidad de fortalecer su posición y vínculos con empresas favorablemente posicionadas y con aquellas otras que les permitan superar problemas individuales (cooperación interindustrial) creando un tejido articulado de producción y una atmósfera competitiva. También son importantes el efecto que tienen en la reducción de la brecha económica y social en las naciones en desarrollo y su contribución a una distribución territorial de las actividades productivas menos concentrada.

En México, el reto que impone el desarrollo de la industria manufacturera por medio del apoyo a los micro y pequeños establecimientos se mantiene vigente en tanto no haya una correspondencia entre su alta participación en el empleo y su baja participación en el PIB sectorial, y en tanto no se genere una vía propia para construir un sector integrado al resto de la economía que sea competitivo. Las alternativas no son fáciles de encontrar, ya que se requiere de la conjugación favorable de condiciones institucionales, económicas e incluso culturales. Pero sobre todo, es importante que operen de manera simultánea para que se manifiesten como una eficiencia colectiva y no sólo individual. 