

# **LA INDUSTRIA MANUFACTURERA FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN. EL PAPEL DE LA MICROINDUSTRIA EN MÉXICO**

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como principal objetivo analizar el comportamiento de la industria manufacturera en México dentro del panorama general de la situación económica del país en los últimos 15 años. Particularmente se valoran los problemas que afectan a la microindustria desde el punto de vista de número de establecimientos, personal ocupado y su distribución territorial.

El trabajo consta de tres partes, la primera se refiere al panorama general de la industria manufacturera en México, la segunda estudia las características de la microindustria en México, y finalmente, la tercera sección, analiza el comportamiento de la industria manufacturera por tamaño. Todos estos apartados cumplen la función de dar a conocer la situación actual de la industria manufacturera y el papel que desempeña en ello la microindustria.

## Antecedentes

En esta época de globalización económica se está generando un nuevo proceso a favor de la apertura de las fronteras, que significa, entre otras cosas, 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 ha enfrentado a los más diversos actores e instituciones económicas y políticas que luchan por un dominio comercial a nivel mundial.

Sin lugar a dudas, todos estos cambios “han contribuido a que se presente el fin de la era de un mundo bipolar que oscilo entre Estados Unidos y la Unión Soviética a un policentrismo, pues la reorganización del espacio geopolítico y económico lo llevan acabo un reducido grupo de conglomerados y corporaciones transnacionales” (Rattner, 1991:11).

Es decir, el espacio económico a nivel mundial se encuentra dividido principalmente en tres grandes bloques regionales<sup>1</sup> que de alguna manera tratan de controlar el comercio inter e intrarregional por medio de sus grandes firmas y, lo más importante, designan los actuales espacios donde se realizarán las actividades económicas como resultado de la nueva división internacional del trabajo. A “las corporaciones multinacionales más importantes (las 100 empresas más grandes) se les considera los actores económicos principales en la actual división internacional del trabajo” (Aguilar, 1995:2). Las corporaciones multinacionales que organizan las nuevas actividades económicas se encuentran localizadas en las principales ciudades de los países centrales, como son: Nueva York, Londres, Tokio, Paris y Chicago, entre otras (Feagin y Smith, 1991: pp.6-7).

Bajo este modelo económico la industria sufre transformaciones que se reflejan, indudablemente, en la dinámica y estructura de las economías nacionales. La nueva configuración geopolítica

---

<sup>1</sup> El *bloque americano* integrado por Estados Unidos, México y Canadá, el *bloque europeo* formado por la Comunidad Económica Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, y el *bloque asiático*, que está

policéntrica ha desembocado en el uso de nuevas tecnologías y formas de organización del trabajo que presentan una nueva fisonomía en el sistema de relaciones industriales. Como lo menciona Hoffman, los procesos flexibles invaden cada vez más los diferentes niveles de producción, existe un mayor grado de flexibilidad en “productos y del "mix" de producción, flexibilidad de volúmenes, flexibilidad de diseños, flexibilidad de rutinas productivas, flexibilidad de bienes de capital, flexibilidad de procesos laborales, etc. (cit. en Gatto, 1989:13). Estos procesos contribuyen a los nuevos cambios que se están presentando en las nuevas relaciones industriales de producción.

En este momento de globalización económica es urgente la generación de nuevas estrategias que permitan el desarrollo de la industria nacional y, sobre todo, la subsistencia de aquellos sectores donde se presente un mayor rezago económico. Tal es el caso de la microindustria “que junto con las pequeñas y medianas empresas son consideradas células básicas del tejido productivo nacional y elemento indispensable para el crecimiento económico” (Espinoza, 1993:8). Las micro y pequeñas industrias cumplen una labor social y económica dentro del aparato productivo nacional, pues representan el uso de recursos naturales y humanos de la localidad.

Durante décadas el modelo sustitutivo de importaciones y el proteccionismo del estado en la economía nacional contribuyó a la creación de una planta productiva ineficiente, incapaz de enfrentar una fuerte competencia y lograr una alta calidad en sus productos. Únicamente las grandes industrias que han navegado en los canales de la competitividad y eficiencia serán las que subsistan y se mantengan en la competencia comercial a nivel internacional. Sin embargo, la misma apertura comercial ha ocasionado que muchas de las micro y pequeñas empresas desaparezcan al no estar preparadas para los nuevos retos impuestos por la globalización económica. Ante este panorama es urgente la creación de políticas de industrialización que fomenten la subsistencia y permanencia de los establecimientos micro y pequeños dentro de la economía mexicana.

---

constituido por Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, Singapur, Tailandia, Indonesia y en vías de extenderse a

## **I. Panorama general de la industria manufacturera en México, 1982 a 1994**

El panorama durante la década de los ochenta fue desalentador para la economía nacional y por supuesto para la industria mexicana, pues como lo afirma Alvarez, en la década de los ochentas, la PEA aumentó en un 37.6%. Sin embargo, las cifras del sector informal son alarmantes sin se considera que su aumento fue de un quinientos porciento, es decir pasa de 38,000 a 4'920,000 personas; y solamente el sector formal aumento en un 4.1% (Alvarez, 1991:827). Cabe destacar que de 1982 a 1994 el PIB, en la industria manufacturera, aumento únicamente el 1.3%; sin embargo, los servicios financieros, seguros e inmuebles aumentaron casi el doble, es decir 2.5%. El comportamiento de los datos hablan de una pérdida en la importancia de la industria manufacturera y de un crecimiento mayor del sector terciario de la economía nacional.

Con el inicio de la apertura comercial en México durante el sexenio de Miguel de la Madrid, y consolidada en el periodo de Carlos Salinas de Gortari, ha traído como consecuencia el deterioro de la economía mexicana, pues desde “1982 a 1993 el PIB sólo creció el 1.7% anual y la población ocupada sólo 0.8%. La CANACINTRA, nos habla de la desaparición del 20% de las micros y pequeñas industrias en los últimos años. El INEGI señala que en 1993 el sector industrial creció solamente 1.8%, y en el primer trimestre de 1994 decreció el 3.8%. Se reconoce que el desempleo abierto y el subempleo van en aumento, según Banamex afectaría al 23% de la población económicamente activa. El INEGI acepta que el 85% de la PEA subsiste con el salario mínimo (Padilla, 1994:56).

Como lo mencionan Arteaga y Micheli (1993:29:30), en 1982, los problemas estructurales que presentó la economía nacional se reflejaron en las medidas que se tomaron en la política económica, es decir, nuestro país pasa de un modelo sustitutivo de importaciones a uno de promoción de exportaciones.

Como se mencionó anteriormente en 1982 México entra en profundos desequilibrios económicos provocados por la “Crisis de la Deuda”. Los efectos de la llamada “Crisis de la Deuda” no se dejaron sentir de inmediato en la industria manufacturera, aunque según Alvarez Mendoza

(1993:827) “...el país entró en un periodo de estancamiento caracterizado por frecuentes desequilibrios macroeconómicos y la búsqueda de un nuevo modelo de crecimiento, (estos desequilibrios se dejaron sentir en) el salario mínimo urbano (que) declinó de un índice de 100 en 1982 a 48 en 1989... el valor bruto de la manufacturas registrado en 1981 declinó o se mantuvo hasta 1988, en 1989 creció 6.3% respecto a 1981... la participación del PIB fue de 21.6, coeficiente que fue superado hasta 1989, con 22.3%. En este comportamiento influyó la caída de la demanda agregada del mercado interno, a pesar del incremento de las exportaciones. Los decrementos más fuertes se dieron en la generación de productos metálicos, maquinaria y equipo, en textiles y prendas de vestir, sólo las industrias químicas y de derivados del petróleo tuvieron progresos importantes.

En 1986 se inicia una formal liberalización de la economía nacional con el ingreso de México al GATT. esto represento que después de un año se presentara una relativa recuperación de la economía nacional, sin que llegara a significar un auge sino, únicamente un repunte de ciertos sectores económicos, que desafortunadamente para 1992 pierde fuerza dicha recuperación (Rueda, 1993:43). Esta formal liberalización del comercio nacional pone de manifiesto la necesidad de buscar otras alternativas de desarrollo que permitan de una manera u otra fortalecer la economía de México. En estos cinco años el país intentaba crecer económicamente, pero al consolidarse una total apertura comercial con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá en 1993 y los problemas de devaluación que se dieron a finales de 1994 el país entra en una y profunda crisis económica que indudablemente se refleja en todos los sectores de la economía nacional.

Los cambios generados por la crisis económica provocaron que el país buscara otras alternativas de crecimiento económico, como fue “...la influencia de “agentes” externos en el crecimiento económico de México, esto contribuyó para que la política económica perdiera cada vez más su carácter netamente “nacional” o “autónomo”, pues la política económica también se internacionalizaba” (Wong y Salido, 1991:15). La ayuda de estos agentes externos como lo son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial de alguna u otra forma contribuyeron para 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 para la liberalización del comercio de México hacia el exterior fortalecido con la firma del Tratado de Libre Comercio en 1993.

## **II. Características de la microindustria en México**

Como referencia general se estima que desde 1982, cuando sobrevino la crisis de la deuda externa, a 1986, con el inicio de la apertura comercial, la microindustria representó el mayor porcentaje, aunque en descenso, en el número de establecimientos en la industria manufacturera con el 77.6% al 77.1% respectivamente. Pero para 1993, cuando México se encuentra por reafirmar la apertura total del comercio con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), la microindustria tuvo un aumento del 3.4%. “Si bien es cierto, muchas de las plantas más débiles han cerrado a partir de la apertura comercial, otras más han reiniciado nuevas formas de actividad y de vinculación con las empresas exportadoras, sobre todo la industria de la confección en la que la subcontratación o maquila son algo permanente” (Porto, 1991:23).

La micro junto con la pequeña industria cumplen dos tareas importantes, la primera es una función social dentro de la estructura económica del país, es decir, absorbe parte de la población que se ha quedado sin empleo y asegura la reproducción de cierta fuerza de trabajo. La segunda función es la conformación del tejido económico del país por la gran cantidad de establecimientos que existen, “representan el 98% de establecimientos del aparato productivo, aportan 43% al PIB y generan poco más de 79% de empleos en la industria manufacturera” (Alvarez, 1994:24).

La internacionalización de la economía nacional ha afectado fuertemente a ciertos sectores industriales, pues ha provocado, entre otras cosas, la destrucción de la fase productora de la micro, pequeña y mediana empresas; sin embargo, ha impulsado a las empresas más eficientes. Además ha ocasionado la contracción del mercado interno, reducción constante del salario, aumento de la pobreza y una fuerte desigualdad social. Sin lugar a dudas, estos problemas han puesto en evidencia que los dos últimos gobiernos no han sido capaces de superar la crisis económica e impulsar el desarrollo industrial de México y, sobre todo, estimular a las unidades

industriales más pequeñas que son realmente las que contribuyen al sostenimiento de la economía doméstica.

Para Layne (Banco Federal de Canadá), las fuerzas de las economías nacionales, su competitividad, su nivel de vida durante los noventa y el siguiente milenio dependerá de la salud de las empresas más pequeñas de cada nación. Aunque considera también que la disponibilidad y el costo de financiamiento son factores claves que impiden o ayudan al crecimiento de ese sector (La Jornada 15 de marzo de 1993, p.43).

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 empresa que posee de 1 a 15 trabajadores y cuyas ventas anuales son por 30 millones de pesos. Posteriormente la misma Secretaría clasifica a las industria micro, pequeña y mediana por el número de trabajadores y el volumen anual de ventas de la siguiente manera: *microempresa*: son los pequeños negocios que manejan un máximo de 100 salarios mínimos anuales como nivel de ventas y tiene de uno a 15 empleados como máximo; *pequeña empresa*: son las empresas que manejan de 101 salarios mínimos anuales a 1,115 salarios por ventas anuales y de 16 a 100 empleados; y *medianas empresas*: son aquellas que maneja un volumen anual de ventas de 1,116 salarios mínimos anuales y de 101 y 250 empleados.

Por su parte, Francisco Giner de los Ríos define como microempresa a todo establecimiento independiente con siete o menos trabajadores, pero se incluye también a las empresas con menos de 15 si al menos el 20% no son asalariados y las divide en tres grupos: a) empresas puras: hasta quince trabajadores no asalariados; b) empresas en transición: hasta quince trabajadores, de los cuales menos del 80% eran asalariados; y c) empresas capitalistas: hasta siete trabajadores, de los cuales no más de uno era no asalariado (Giner, 1990:152).

Como apoyo a las demandas de la microempresa el gobierno, por medio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, elaboró el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE). En él se expresa cuales han sido los obstáculos

de la micro, pequeña y mediana industria. Manifiesta que especialmente la microindustria carece de avales y garantías fiscales. Esto, combinado con la escasez de crédito, ha propiciado que permanezca al margen de las instituciones financieras. Además, el exceso de regulación de estos tres tamaños de industria se ven afectados por la desmesurada regulación al imponerles costos fijos que son incapaces de cubrir.

Los incentivos de inversión son prácticamente nulos en México, pues desafortunadamente las empresas en pequeña escala no son sujetos de financiamiento por parte de la banca comercial y la estatal, a pesar de la gran demanda que tienen los créditos de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, es decir, “en el presente sexenio el número de industrias pequeñas y medianas que solicitaron apoyo financiero se multiplicó en más de mil diez por ciento”. (Muñoz, 1994:25). Nacional Financiera (NAFIN), que es el instrumento gubernamental encargado de apoyar y fomentar a la micro, pequeña y mediana empresa no ha sido capaz de coadyuvar a la labor de estas empresa, pues gran parte de su presupuesto se desvía hacia otros intereses, como son el apoyar a industrias que son altamente competitivas a nivel externo.

Asimismo, el marco regulatorio del programa se adecuara a las necesidades de la micro, pequeña y mediana empresas, por medio de la eliminación de obstáculos de operación y funcionamiento, también se facilitara el ingreso a la economía formal de aquellas que trabajen dentro de la informalidad. Esta disposición es muy importante, puesto que en estos momentos de aguda crisis económica que atraviesa al país, los microempresarios optan por la ilegalidad, esto representa un ahorro de tiempo, en trámites, en inspecciones y en dinero. Al permanecer los microempresarios dentro de la ilegalidad les permiten, de alguna manera u otra, continuar dentro de la actividad industrial.

El mismo Programa Nacional menciona que se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción y se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados. Además, se dominará la formación y fortalecimiento de crédito, se promoverá el esquema de “Ventanilla Unica de Gestión”, la vinculación entre los diferentes estratos de la



industria con los centros tecnológicos, se formularán programas específicos de desregulación, se reforzará la infraestructura de estos estratos en parques y corredores industriales y, finalmente, se intensificarán acciones de coordinación con los diferentes niveles de gobierno.

A pesar de todos los esfuerzos gubernamentales que existen para mantener a la microindustria en el proceso productivo, periódicamente surgen ciertos obstáculos, que contribuyen al deterioro y pérdida de los microestablecimientos. En la actualidad los microindustriales deben aceptar “el incremento en el IVA, los energéticos y las tarifas eléctricas; además (de la caída) del 60 por ciento de las ventas, (lo cual) obligara a miles de micro y pequeñas empresas a pasar a la economía informal” (El Financiero, 12 de marzo de 1995, p.3). Según Regalado de cada dos microempresas por lo menos existe una en la informalidad. (1987:73).

### **III. Comportamiento de la industria manufacturera por tamaño, 1982-1994**

Los cambios estructurales que se dieron en la década de los ochenta y principios de los noventa en México afectaron diferencialmente el comportamiento de la industria manufacturera por tamaño y regiones. El siguiente análisis pone de manifiesto cual ha sido el patrón de la micro, pequeña, mediana y gran industria en la economía nacional, dicho análisis toma las variables de número de establecimientos y personal ocupado por tamaño de 1982 a 1994. Además se hace un análisis de la distribución territorial de la microindustria en México.

**Número de establecimientos.-** el comportamiento general de la variable de establecimientos es relativamente homogénea a lo largo de 1982-1994, sin embargo, destaca la microindustria a partir de 1989, con un ligero repunte (Ver gráfica 1). Al observar los datos del Cuadro 1, el estrato industrial que proporciona una gran cantidad de unidades industriales dentro de la manufactura en México es precisamente la micro, le sigue en importancia la pequeña, mediana y grande. Cabe mencionar que una de las características de la microindustria es justamente una gran concentración en el número de unidades industriales, sin embargo en las fuentes de trabajo sucede todo lo contrario.

**Cuadro 1. México: Porcentaje de establecimientos y personal ocupado por tamaño en la industria manufacturera, 1982-1994**

Años	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
	Establecimientos	Personal ocupado	Establecimientos	Personal ocupado	Establecimientos	Personal ocupado	Establecimientos	Personal ocupado
1982	77.6	11.6	17.5	24.1	2.9	16.2	2.0	48.1
1983	77.6	11.6	17.5	24.1	2.9	16.2	2.0	48.1
1984	76.5	11.0	18.5	24.0	3.0	16.1	2.1	48.9
1985	76.1	10.8	18.7	23.8	3.1	16.3	2.2	49.2
1986	77.1	11.5	18.1	24.3	2.9	16.2	2.0	48.0
1987	77.7	9.7	17.5	20.7	2.9	17.0	2.0	52.6
1988	77.1	11.0	17.8	23.0	3.0	15.9	2.1	50.2
1989	77.4	10.9	17.4	22.2	3.1	16.1	2.2	50.7
1990	78.5	11.8	16.7	22.5	2.8	15.7	2.0	50.0
1991	79.3	12.2	16.1	22.4	2.7	15.6	1.9	49.8
1992	79.9	12.7	15.7	22.7	2.6	15.6	1.9	49.0
1993	80.5	12.8	15.1	22.2	2.6	15.7	1.8	49.2
1994	80.3	12.2	15.1	21.2	2.7	15.6	2.0	51.0

Fuente: Cálculos propios con datos aportados por la Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

Otro aspecto importante que destaca del análisis es que la microindustria junto con la pequeña contribuyen con más del 95% del total de los establecimientos en la industria manufacturera del país y solamente el 5% está distribuido en la mediana y gran industria. Estos datos son desalentadores si consideramos que gran parte del apoyo financiero y crediticio están orientados principalmente a la gran industria y a la mediana; y en menor proporción a las unidades más pequeñas. “La mayoría de las grandes empresas habían realizado cuantiosas inversiones para emplear y renovar su capacidad de producción. Se incorporaron equipos y tecnologías importados, personal especializado y una adecuada organización, lo cual hizo posible escalas de producción relativamente eficientes. A ello también contribuyeron los cuantiosos y baratos créditos externos obtenidos de la banca internacional. En su conjunto y con el paso del tiempo la red de incentivos reforzó el entorno para la industrialización. Contribuyó de manera notable a alentar la inversión en la fabricación de manufacturas, propiciando enormes utilidades en un circuito de formación de ahorros y de capitales. Las medianas y sobre todo las grandes empresas, así como las transnacionales, se beneficiaron de tales incentivos. No fue el caso de la industria pequeña” (Alvarez, 1991:829-831).

La micro industria carece de financiamiento porque no tiene una infraestructura adecuada que sirva como aval para los préstamos; la intensidad del capital y mano de obra en general es menor en comparación a las pequeñas, medianas y grandes industrias; los insumos que necesita son mínimos. En general, los requerimientos de la microindustria son mínimos, pero no por ello se les debe marginar del financiamiento estatal y privado. Como lo menciona Alvarez (:1991:832), que por su poco valor en sus activos fijos, las mínimas garantías físicas o la falta de avales limita considerablemente su acceso a créditos bancarios. Estas características contribuyen a que la micro junto con las pequeñas industrias sean una de las más vulnerables dentro de los ajustes que se realizan en el aparato industrial y, en general, a la economía nacional.

Cabe señalar, que de los cuatro estratos industriales el que tuvo un mayor aumento en el número de establecimientos de 1982 a 1994 fue la microindustria con 2.7%, la grande no tuvo ningún aumento su crecimiento fue cero, sin embargo no sucedió lo mismo con la pequeña y la mediana, puesto que su crecimiento fue negativo -2.4% y -0.2% respectivamente. Se observa, que de todos los tamaños de la industria la más vulnerable y sensible a los cambios económicos fue la pequeña industria, posiblemente se debe a que no se adapta tan fácil a dichos cambios por sus requerimientos de capital y mano de obra.

**Personal ocupado.-** el comportamiento del personal ocupado de la industria manufacturera por estrato es más dinámico que el número de establecimientos, por tanto, se notan cortes que manifiestan años claves dentro de la economía mexicana (Ver gráfica 1). Al observar los datos del Cuadro 1, definitivamente, el estrato que proporciona una mayor cantidad de fuentes de empleo es la gran industria, es decir, en 1982 brindaba casi el 50% del total de los empleos y para 1994 ya era del 51.0%. Cabe mencionar que el número de establecimientos al inicio y fin del período analizado se mantuvo, sin embargo creció el número de empleos. “... esto significa que las fábricas son cada vez más grande en promedio y absorben más empleo” (Ibidem:830). En 1994, la gran y mediana industria aportan el 66.6% del total de empleos dentro de la industria manufacturera en México y solamente el 33.4% le corresponde a la pequeña y microindustria.

Tanto la micro y la gran industria son los estratos que han exhibido un crecimiento positivo en cuanto a la generación de empleo, es decir 0.6% y 2.9% respectivamente. Sin embargo, la pequeña industria ha sido el estrato más dañado, pues manifiesta el mayor decremento del orden de -2.9%, y le sigue la mediana con -0.6%.

Al observar la Gráfica 2, el comportamiento de la microindustria es relativamente homogéneo de 1982 a 1989, sin embargo a partir de 1990 se percibe un ligero ascenso el número de fuentes de empleo, pero el incremento de la mano de obra se ve frenado en 1994, probablemente por los cambios estructurales que se dieron en 1993, como fue la firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, así como la introducción de una gran cantidad de productos asiáticos y europeos.

La pequeña industria ha sido el estrato más afectado por los cambios económicos, es decir, de 1982 a 1983 experimentó una estabilidad tanto en el número de establecimiento y personal ocupado, sin embargo en el resto del periodo el número de establecimientos disminuyó en un 2.4% y el personal ocupado en un 2.9%.

En cuanto a la distribución territorial del número de establecimiento y personal ocupado de las microindustrias en México para 1994, se observa el siguiente comportamiento. Se hace mención únicamente a los datos mayores y menores. (Ver mapa 1 y 2)

En cinco entidades del país se localizan el 16% del total de las microindustrias que representan 16,370 de un total de 37,252 establecimientos. De mayor a menor importancia se encuentra Jalisco, México, Distrito Federal, Guanajuato y Nuevo León. La mayoría de estas unidades se localizan en las ciudades más importantes del país. Cabe destacar que el Distrito Federal no ocupa el primer lugar en el número de microindustrias. Esto se debe a que gran cantidad de microempresarios prefieren localizarse fuera de la zona central, ello les representa, entre otras cosas, una disminución en los costos de producción y en el uso del suelo, así como un uso intensivo de mano de obra barata, estos factores contribuyen a una disminución considerable de los insumos para estas unidades industriales.

El comportamiento que presenta la variable de personal ocupado difiere en forma mínima con el patrón anterior, es decir, únicamente desaparece de este rango el estado de México para pasar a otro de menor tamaño. Cabe mencionar que Jalisco es el estado de la República Mexicana que posee la mayor cantidad de establecimientos y personal ocupado, le sigue en importancia con este par de variables el Distrito Federal, Guanajuato y Nuevo León. Otro grupo de estados que concentran el personal ocupado y el número de establecimientos son los que se localizan en la frontera norte del país. Estos dos rangos coinciden en su mayoría con los estados que tienen una mayor cantidad de población predominantemente urbana, pero también con la localización de las principales ciudades del país.

Los estados que presentan los más bajos porcentajes de establecimientos y personal ocupado se localizan generalmente en las entidades más pobres de nuestro país y con altos índices de marginación, migración y con poco desarrollo económico, tales como: Tlaxcala, Nayarit, Morelos, Quintana Roo, Zacatecas, Oaxaca, Baja California Sur, Colima, Campeche y Tabasco (Ver Mapa 1 y 2). Estos diez estados, que representan el 31% del total, poseen únicamente el 9.0% (3,364) de unidades y el 8.1% (11,791) de empleos generados dentro de la microindustria manufacturera en México. El comportamiento de los datos ponen en evidencia la existencia de una relación directa entre las entidades más desarrolladas y las más atrasadas con la concentración y dispersión en el número de establecimientos y personal ocupado dentro de la industria manufacturera en México en 1994.

## CONCLUSIONES

Los cambios estructurales que ha experimentado nuestro país a lo largo de doce años han sido significativos, puesto que en 1982, cuando sobrevino la “Crisis de la Deuda”, así como en 1986, cuando México ingresa al GATT y finalmente en 1993, cuando firma el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, significan momentos coyunturales que marcan ciertas características en el aparato industrial de México. Al ingresar oficialmente nuestro país a los organismos internacionales contribuyó evidentemente para que el aparato industrial tuviera una serie de obstáculos que le permitiera competir en forma eficiente con otras industrias a nivel mundial.

En forma particular, el análisis de los cuatro estratos de la industria manufacturera el más afectado por los cambios estructurales ha sido la pequeña, puesto que en el número de establecimientos y personal ocupado ha exhibido decrementos. Sin embargo, la microindustria que por su tamaño podría ser la más vulnerable a los cambios económicos ha mostrado un incremento en el número de establecimientos y en menor proporción en la generación de empleos. Esto se debe principalmente a que son el estrato industrial que utilizan menores requerimientos de capital, mano de obra e insumos, lo cual facilita la adaptación a los cambios estructurales de la economía nacional, sin embargo la pequeña industria al tener mayores requerimientos de producción su adaptabilidad es mucho menor.

A pesar de ello, la micro junto con la pequeña industria deberían tener un apoyo estatal y privado, es decir, los apoyos deben de girar en torno a financiamiento, capacitación de la mano de obra, uso de tecnología adecuada a sus necesidades, mercados capaces de absorber sus productos, asesorías técnicas y equipamiento, así como en los trámites administrativos. Si estos apoyos existen realmente la micro y pequeñas industrias significaran alternativas viables para alentar la industria doméstica y por ende la economía nacional. Indudablemente estos apoyos contribuirán para enfrentar los nuevos retos que les impone la liberalización de la economía nacional.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Aguilar, Adrián Guillermo (1995) "Reestructuración económica y polarización social en la Ciudad de México", UNAM, (inédita).

Alvarez Mendoza, Elvira (1994) "Apoyo universitario a micro y pequeña empresa", UNAM. Hoy, No. 14, Año 3, septiembre-octubre.- UNAM.

Alvarez Uriarte, Miguel (1991) "Las empresas manufactureras mexicanas en los ochentas", Comercio Exterior, Vol. 41, No. 9, pp. 827-837.

Arteaga, Arnulfo y Micheli, Jordi (1993) "Desarrollo de la manufactura: estrategia y ventajas competitivas", en Industriales y productividad en el norte de México: tendencias y problemas, Covarrubias y Blanca Lara (coords.), Fondo de Cultura Económica, México.

Espinoza Villareal, Oscar (1993) El impulso de la micro, pequeña y mediana empresa, Fondo de Cultura Económica, México.

El Financiero, "Exodo de industrias al sector informal", 12 de marzo de 1995.

Feagin, Joe R. y Smith Michael Peter (1991) "Cities and the New International Division of Labor: An Overview" en The Capital City, Michael Peter Smith y Joe R. Feagin. Blackwell, Cambridge M.A., Oxford.

Gatto, Francisco (1989) "Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva". Revista EURE, Vol. XVI, No. 47, Santiago, pp. 7-34,.

Giner de los Ríos, Francisco (1990) "Una tipología para el análisis de la microindustria", en Crisis, conflictos y sobrevivencia, Luis Felipe Cabrales (comp.), Universidad de Guadalajara y CIESAS, Jalisco, México.

Portos P. Irma (1991) “La industria textil ante el Tratado de Libre Comercio”, Momento Económico, No. 57, septiembre-octubre, IIEc., UNAM.

Pradilla C, Emilio (1991) “Desindustrialización y desempleo”, La Jornada, miércoles 8 de junio.

Rattner, Enrique (1991) “Tendencias y perspectivas de la economía internacional” Revista Interamericana de Planeación, SIAP, Vol. XXIV, No. 95, pp. 11-13.

Regalado Lobo, Roberto (1987) “¿Lo pequeño es hermoso?”, Expansión, No. 468, Año XIX, Vol. XIX.

Rueda Peiro, Isabel (1993) “Evolución de la industria manufacturera en México, 1982-1993”, Momento Económico, No. 65, enero-febrero, IIEc, UNAM.

Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. 1990-1994.

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.