

PEQUEÑA INDUSTRIA Y CAMBIO ECONÓMICO-TERRITORIAL. HACIA UNA PARTICIPACIÓN COMPLEMENTARIA E INTEGRADA

Guillermo Olivera Lozano *

INTRODUCCIÓN

En 1980 la micro y pequeña industria (MPI)¹ en México representaba 93% de los establecimientos manufactureros, pero sólo generaba 27% del empleo y 15% del PIB; para 1994 su participación en los mismos rubros era de 97%, 40.9% y 24%, respectivamente, lo cual, aunque indica cierta recuperación y la ubica a niveles de años anteriores, es clara muestra de una no-correspondencia entre su alta participación en el empleo y su baja participación en el PIB del sector. La combinación del bajo peso económico y alto peso social, junto con la amplia difusión del éxito económico que este tipo de empresas ha mostrado en varios países del mundo (ver ONUDI, et. al, s/f), atrajo el interés de académicos, empresarios y gobierno. Este último desarrolló un conjunto de leyes, decretos y programas para darle impulso,² en donde se destaca lo delicado de su situación por una parte, y por otra tanto su potencial productivo como las posibilidades que representa para un desarrollo regional menos concentrado;³ potencial que contrasta con la realidad del país, y que no parece haber forma de mejorar en el corto plazo, si no se enfrentan las inercias que los distintos establecimientos tienen en cuanto a falta de creación de

* Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM. E-mail: gol_servidor.unam.mx

¹ Se utiliza el criterio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), que considera micro a los establecimientos con un máximo de 15 trabajadores, pequeña cuando tiene de 16 a 100, mediana de 101 a 250 y grande con más de 250. Ver D.O, 30/IV/1984.

² Al respecto pueden consultarse el Programa nacional de fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (SECOFI, 1984); el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio exterior 1990-1994 (SECOFI, 1990); el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña 1985 (D.O. 30/IV/1984); la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria (D.O. 26/Y/1988); el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 (SECOFI, 1991); y los programas de apoyo crediticio de Nacional Financiera (NAFIN, 1990).

³ Esto se apoya en evidencias de países como Estados Unidos, donde la PI es un componente importante del cambio económico regional (ver.....).

redes, de entrenamiento laboral, y de modernización de sus procesos productivos y formas de gestión.

En efecto, ni las pretensiones de modificar el atraso estructural del sector manufacturero mediante las estrategias de modernización tecnológica, capacitación de mano de obra e impulso al comercio exterior de los planes y programas nacionales de fomento y modernización industrial y comercio exterior de 1984 y 1990; ni los objetivos de mejor integración de todos los estratos mediante el impulso a vínculos de subcontratación y apoyos de tipo crediticio, que se han propugnado desde la aparición en 1985 del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, han conducido a la conformación de un sector manufacturero nacional integrado, competitivo y con capacidad de arrastre para el desarrollo del resto de los sectores.

La industria mexicana en la actualidad, a pesar del indiscutible aumento de las exportaciones no petroleras, no ha podido superar las fuertes desigualdades tecnológicas y productivas que se dan entre las diferentes ramas que la componen, y tampoco ha construido las cadenas productivas que le permitirían reducir la demanda de insumos importados que tienen las grandes empresas, sobre todo las maquiladoras; éstas últimas, como se sabe, explican la mitad de las exportaciones del sector en los últimos años, así como también gran parte del déficit de cuenta corriente (*ver Casar, 1994*).

En este trabajo se considera que, más que el tamaño de las empresas en si mismo, es la articulación que se da entre ellas, es decir, la competencia o complementariedad que rige su convivencia, lo que se manifiesta como un sistema industrial articulado o desarticulado y por lo tanto funcional o disfuncional a las aspiraciones de desarrollo endógeno, permanente y equilibrado. Sin embargo, dada la necesidad de evaluar el desempeño reciente de la MPI, y de elaboración de propuestas para superar su situación actual, se decidió hacer la distinción de industrias por tamaño. Este aspecto, de alguna forma, determina la estructura organizativa, los vínculos interindustriales, las relaciones obrero-patronales y las expectativas de los empresarios; además, para entender la dinámica de crecimiento económico-regional de la MPI es necesario

ahondar en la naturaleza de sus necesidades, de su dinámica sectorial y en su comportamiento locacional.

Bajo tales consideraciones se aplicó una encuesta a industrias de Aguascalientes y Mexicali,⁴ la cual permite confrontar la situación real de las pequeñas empresas con la que se supone debían presentar en aspectos como asimilación y desarrollo de tecnología, capacitación de mano de obra, organización empresarial, generación de vínculos locales y regionales a través de sus mercados de ventas y de insumos, y su articulación interindustrial mediante la subcontratación, si todos los programas y leyes creadas para su fortalecimiento hubiesen tenido una influencia notoria. Esto permitiría saber si la industria en éstas ciudades está articulada y es complementaria, o está desarticulada y en competencia directa. En el primer caso se consideraría que el sector industrial gana competitividad y en el segundo, que lo pierde.

Los avances en competitividad de las industrias por tamaño se determinarán en base a los cambios realizados en su organización interna, calificación laboral, modernización tecnológica, formas de administración y participación en el comercio exterior. El impacto territorial se visualizará en base a los vínculos económico-regionales que genera a través de sus relaciones comerciales, generación de empleo y prestaciones que otorga. Particular atención se dará a la subcontratación como mecanismo de transferencia tecnológica, aprendizaje y medio de inserción en el comercio internacional.

Ahora bien, puesto que los aspectos anteriormente señalados no pueden disociarse, se abordarán al mismo tiempo varios de ellos, y al final se incorporarán unas notas conclusivas.

La razón por la que se incorpora el análisis espacial está dada en el contenido de los planes y programas aludidos anteriormente, en los cuales se considera a la MPI como un factor propiciador de la desconcentración industrial ya que, de acuerdo con experiencias de otros países (Escorsa, s/f; Castillo y Cortellese, 1988; Secchi, 1985), permite lograr una mejor distribución del empleo y

⁴ La encuesta se aplicó en 1993 a 74 industrias en Mexicali y a 85 en Aguascalientes, haciendo un total de 159, lo que representó el 10% del total de ambas ciudades. La muestra es aleatoria estratificada por subsector industrial (dos

del ingreso en el ámbito geográfico.⁵ Por otra parte, tanto Aguascalientes como Mexicali son dos ciudades medias a las que el Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda (PRONADUVI) 1984-1988 (Sedue, 1985), les aplica una política de impulso industrial, la cual está asociada a su vez a una política de desconcentración territorial. De acuerdo a dicho documento (en su capítulo 3), la dinámica urbana que presenta el conjunto de ciudades medias (de cien mil a un millón de habitantes) las convierte en sitios idóneos para impulsar en ellos el desarrollo de actividades productivas que hagan posible una distribución menos desigual de éstas y la población en el territorio nacional.

Criterios adicionales para la selección de ciudades

Además de lo anterior hay otras razones por las que se eligieron ambas ciudades, pero principalmente porque salieron de la crisis de los años ochenta como “ganadoras” logrando mantener o aumentar su empleo no agrícola en general y el manufacturero en particular. Por otra parte, se trata de ciudades relativamente independientes de la dinámica de la región centro del país: Aguascalientes, con 547 366 habitantes en 1990, se ubica en la región centro-norte, y Mexicali, con 601 938, en el extremo de la región fronteriza noroeste de México. Se trata asimismo, de lugares con una importante concentración de actividades industriales y terciarias, criterios ponderados por el PRONADUVI en su política de impulso a ciudades medias (SEDUE, 1985: cap. 2).

dígitos). No es probabilística pues el diseño exigía un número de casos - si se incluía el criterio de tamaño- imposible de cubrir en tiempo y costo.

⁵ Estas posibilidades se centran en su capacidad de ajuste ante situaciones de inestabilidad económica, su potencial para generar empleos a costos relativamente bajos, su participación en todos los sectores de la industria y el aprovechamiento que hace de materia prima local para generar vínculos interindustriales permitiendo que el sector sea más eficiente en términos económicos. Asimismo, se piensa que su ubicuidad territorial asociada a un buen desempeño económico conlleva formas de urbanización menos centralizadas. Su articulación con las ciudades medias se realiza a través de los mercados de ventas, de insumos y laboral, básicamente. Richardson (1982: 101) opina al respecto que la pI y las ciudades medias están estrechamente relacionadas ya que estas empresas constituyen frecuentemente la base industrial de dichos asentamientos. Otros autores sugieren en la misma línea que la vinculación de las pequeñas empresas con un mayor desarrollo tecnológico le permite romper con los patrones de localización existentes; se trata en este caso de sectores que representan una “ventana de oportunidades de ubicación”, así como la posibilidad de que hagan su aparición nuevos centros geográficos de crecimiento (Storper y Walker, 1989).

En relación al primer punto señalado hay que destacar el caso de Aguascalientes como un estado que, de un nivel de desarrollo atrasado con una participación de 0.5% en el empleo manufacturero nacional en 1975 (posición 26), se convierte en un estado de desarrollo intermedio con una participación del 1.5% en 1993 (posición 18); lo cual representó un incremento absoluto del 500% en el personal ocupado de la industria manufacturera del estado al aumentar de casi 9 000 a 47 264 trabajadores.

Desde 1980 el PIB estatal ha tenido una tasa de crecimiento cercana al 8%, superior en 6 puntos al promedio nacional, debido en gran parte al crecimiento comercial e industrial que le representó incorporarse a los circuitos de la economía mundial a través de empresas como Nissan, Texas Instruments, Xerox y otras, asentadas en la ZM de Aguascalientes que concentra 90% de la actividad manufacturera y 76% de la población estatal.

En cuanto a Baja California también destaca su “brinco” de entidad de desarrollo intermedio en 1975 con una participación de 1.8% en el empleo manufacturero nacional (posición 12), a una entidad desarrollada en 1993 al participar con el 4.4% (posición 8). Ahora bien, en este caso el incremento obedece al comportamiento de varias ciudades y no solo una como en el caso de Aguascalientes; principalmente Tijuana, aunque esta no está considerada como ciudad media de impulso industrial.

Una de las razones por las que se eligió Mexicali es que se trata de una ciudad fronteriza con Estados Unidos que, a diferencia de otras, presenta cierta estabilidad en la evolución de sus indicadores económicos (ver Graizbord, 1993) y no marcados contrastes entre ellos ni entre periodos de tiempo. Es también una importante receptora de maquiladoras y ha sido tradicionalmente una ciudad con vocación de lugar central, es decir, de servicios a su hinterland agrícola; lo cual le ha dado durante mucho tiempo su carácter de agroindustrial. Cuenta además con recursos hidrológicos que permiten la irrigación e incluso exportación a Tijuana; existe también un campo geotérmico con capacidad suficiente para exportar los excedentes de energía eléctrica que se producen con esa fuente. En pocas palabras, Mexicali tiene una localización privilegiada y cuenta con ventajas absolutas y relativas de importancia que, si supera los escollos

que le representa su deficiente infraestructura de comunicaciones, podrían convertirla en un verdadero polo regional y nacional de desarrollo agrícola, industrial, comercial y de servicios.

En conclusión son ciudades que constituyen ambientes propicios para el crecimiento de pequeñas industrias y su integración con el resto del sector manufacturero. Según el planteamiento de la tradicional teoría del desarrollo regional, reúnen los requisitos para ser consideradas ambientes propicios para el crecimiento de los negocios: fuerza de trabajo, experiencia administrativa, información, servicios de soporte, fuentes de abastecimiento de insumos, capital, y clientes potenciales (ver Vaessen y Keeble, 1995).

Otro aspecto a destacar es que la elección de Mexicali y Aguascalientes permite hacer comparaciones del desempeño de la actividad manufacturera local, al mismo tiempo que explorar la influencia que en dicho desempeño ejerce su ubicación geográfica. Aguascalientes es una ciudad que funciona como enlace entre el mercado externo y el interno por el tipo de industrias asentadas en los años ochenta y el reajuste de la industria tradicional, y que podría consolidarse como un polo de desarrollo en el centro -norte de la República Mexicana. De Mexicali habría que esperar que aprovechara su ubicación para incrementar su participación en el comercio exterior mediante la subcontratación (con la industria maquiladora) y así absorber avances tecnológicos, o bien mejorando sus estándares de calidad. Un cambio cualitativo de este tipo rompería su relativo aislamiento del mercado nacional.

Resultados de la encuesta: Aspectos generales

Es conveniente, antes que todo, mostrar cuál es la estructura de la industria por tamaño, ya que frecuentemente se hará dicha distinción. Al respecto, se tiene que el 43% (32) de las empresas de la muestra en Mexicali es de tamaño micro, 37% (27) pequeñas, 10% (8) medianas y 11% (8) grandes; en la ZM de Aguascalientes 52% (44) son micro, 37% (31) pequeñas, 7% (6) medianas y 5% (4) grandes. Con el objeto de evitar constantes referencias a cuadros y gráficas, al final del trabajo se incluye un anexo gráfico con los aspectos más relevantes.

La primer observación que resulta de la encuesta es que, si bien las empresas que surgen en estas dos ciudades no llegan a conformar grandes corporaciones, muchas de ellas alcanzan un tamaño medio y estable, con lo cual contribuyen de manera importante en el empleo y constituyen multiplicadores de las economías locales donde se ubican. Esto lo demuestra el proceso de sucesión en el tamaño registrado por las empresas. Por ejemplo, de las 8 empresas grandes de Mexicali seis fueron originalmente pequeñas, una micro y una mediana; de las siete medianas, dos fueron micro y cinco pequeñas; de las 27 pequeñas, trece fueron micro, lo cual habla de un medio propicio para la creación de empleo aún en un contexto de crisis económica nacional, pues 59% de las empresas hidrocálidas y 66% de las mexicalenses iniciaron operaciones entre 1980 y 1992. En conjunto, dos terceras partes de los establecimientos incrementaron su número de trabajadores desde que iniciaron actividades.

Se detectó la existencia de una articulación inter e intraindustrial que, dependiendo de su naturaleza, constituye una forma de vínculos que favorecerían la difusión de avances tecnológicos, la capacitación gerencial y de mano de obra, o de la participación indirecta en el comercio exterior. Lo primero se da por medio de la subcontratación, y lo segundo por la presencia de establecimientos que son filiales (19% en Mexicali y 12% en Aguascalientes) o matrices (11% y 18%); no obstante, se trata de procesos poco extendidos, observable en el predominio los establecimientos únicos (70%) en cada ciudad y la poca importancia que se le da a la subcontratación y las características que ésta asume.

Existen importantes diferencias en la competitividad de las industrias y en su aporte al desarrollo económico de las ciudades, esto se debe en primer término a la estrategia individual de cada empresa y a la actitud de los empresarios ante el cambio; en segunda instancia se ubican el apoyo de las entidades de financiamiento, organismos públicos estatales o federales; y finalmente, sin constituir un determinismo, para ciertos aspectos se da un *efecto tamaño* y un *efecto localización*, en el comportamiento de las empresas.

El ejemplo más claro del *efecto localización* ocurre en el mercado de venta de los productos manufactureros, particularmente con las exportaciones, y en el mercado de insumos para

producir. El efecto tamaño se presenta también en el mercado de ventas, de insumos, de capitales, en el desarrollo y adquisición de avances tecnológicos, y en la subcontratación.

Efecto localización

Como resultado de su ubicación geográfica, en Mexicali 4 de cada 10 industrias (41.8%) realiza ventas en el exterior, mientras que tres quintas partes lo hacen en la ciudad o el estado de Baja California y sólo un 5% en el resto del país. En la ZM de Aguascalientes aunque el mercado es más diversificado, se exporta menos. De cada 10 establecimientos 5 tienen como mercado principal a la ciudad o el estado, 3.6 al resto del país y 7 de 85 (2.3%) exportan. Estados Unidos destaca como destino casi único, lo que indica un cierto desconocimiento o desprecio otros mercados, los cuáles debieran explorarse, por ejemplo Canadá, Centroamérica o la Cuenca del Pacífico en el caso de Mexicali.

El caso de la procedencia de los insumos también tiene que ver con la localización, además de que es un claro indicador de los vínculos locales, regionales o externos que generan las industrias. La relación que pudo establecerse es que los establecimientos del interior del país, en comparación con los de la frontera norte, generan mayores vínculos y eslabonamientos con otros establecimientos de la región o con su hinterland. Así, la encuesta muestra que para el 40% de los establecimientos de Mexicali más del 50% de su insumo principal proviene de Estados Unidos. En la ZM de Aguascalientes el 42.7% adquiere más de la mitad de sus insumos en la ciudad o el estado, otro 42.5 lo hace en diferentes partes de la República, y sólo el 3,5% lo hace en el extranjero.

La diferencia entre una y otra ciudad posiblemente sean en parte un efecto maquilador, lo que muestra la falta articulación de éstas con las industrias locales y por lo tanto el bajo grado de integración económica y regional; esto, dicho sea de paso, le resta potencialidad tanto a la MPI como al industria maquiladora para incidir más y mejor en la distribución del ingreso y la generación de empleos indirectos.

Por último también en el origen del capital de las empresas se manifiesta la ubicación de las ciudades pues en Mexicali el 20% de los establecimientos es de capital mixto o extranjero, mientras que en Aguascalientes tan sólo el 2% tiene capital mixto y ninguna capital foráneo.

Efecto tamaño

Es clara la relación positiva entre tamaño del establecimiento y ventas al exterior. Así, en Mexicali exportan 3 de cada 4 grandes empresas, 2.8 de cada 4 medianas, 2 de cada 5 pequeñas y 1 de cada 5 micro. En Aguascalientes, aunque en menor proporción, la relación se repite: de las cuatro grandes empresas una tiene como mercado principal al extranjero, aunque también otra envía con ese destino parte de su producción; 1 de cada 6 pequeñas y sólo una de cada 44 micros. En este caso ninguna de las medianas exporta.

En el caso de la calificación de la mano de obra, los resultados ayudan a entender la convivencia de empresas con diferente capacidad técnica pues confirman -junto con otros hallazgos que se mostrarán más adelante- que hay industrias grandes que son tradicionales e industrias pequeñas que son modernas. Es decir, que a mayor tamaño de la empresa no le corresponde mejor calificación de sus trabajadores. La relación tamaño-calificación se da solamente cuando se identifica a las empresas cuyo personal es 100% no calificado, donde las micro y pequeñas sobresalen como únicas.

En general son los pequeños productores los que más problemas tienen para adquirir insumos, seguidos por los medianos. Las razones son el no poder constituirse en sujetos de crédito, o porque al no agruparse, los bajos volúmenes que consumen no son atractivos para los proveedores.

En cuanto al mercado de capitales, se encontró que el acceso a créditos, ya sea de la banca comercial o de desarrollo, no representa un asunto de preocupación para los productores sin distinción de tamaño del establecimiento. De hecho, el crédito como opción de financiamiento, es

una práctica reciente, aunque va en aumento (45% en Mexicali y 60% en Aguascalientes); sin embargo, entre los que han visto rechazada su petición, destacan los pequeños empresarios.

Finalmente, hay acciones como la investigación y desarrollo que resultan ser atributos totalmente ajenos a las pequeñas empresas, debido a las restricciones que le impone su organización y su capacidad financiera.

Estrategia individual de las industrias y cambios en su competitividad

Con esta sección lo que se quiere mostrar es la actitud de los empresarios ante las exigencias que impone la reestructuración mundial de la industria para una mayor eficiencia de los factores de la producción (insumos-trabajo-capital) y a qué estrategias se recurre para mejorar su situación actual.

La diferencia entre el aumento en la competitividad de una empresa y la pérdida en otro, está dada por la actitud del empresario, el cual puede ser emprendedor o no, y por la generación de vínculos inter o intraindustriales. Esto se constata en varios aspectos que a continuación se desarrollan.

a) participación en las exportaciones

Es claro que el estímulo principal para exportar lo representó la crisis de los años ochenta ya que 27 de las 31 industrias exportadoras de Mexicali y todas las de Aguascalientes, comenzaron a hacerlo en esa década y al iniciar los noventa. Sin embargo, para poder incurrir en ventas al exterior, fue necesario realizar una serie de ajustes, de búsquedas, de contactos y, por supuesto, también se tuvieron que vencer problemas. Entre los ajustes destacan en Mexicali la capacitación de trabajadores y la contratación de personal mejor calificado, aumentos en la escala de producción, mejoras al proceso productivo y mejoras al diseño del producto; asimismo, hubo incorporación de insumos y tecnología importada, y mayores inversiones. En la ZM de Aguascalientes se requirió capacitar al personal, mejorar el proceso productivo e invertir en adquisición de tecnología.

En cuanto a las búsquedas y apoyos la información resulta primordial. De las exportadoras mexicalenses 19% llevó a cabo alguna investigación para encontrar clientes en el extranjero, la gran mayoría lo hizo por recomendación o por haber asistido a exposiciones, o porque sus actuales clientes los invitaron (16%), 9.6% se apoyó en agentes de ventas, y 12% lo logró a través de su empresa matriz, subsidiaria o filial. En Aguascalientes 28% lo hizo mediante esta última forma, la misma cantidad por uso de directorios y 14% mediante contacto directo con el cliente y el resto de otra forma.

b) actitud ante la modernización de los procesos productivos

La actividad innovadora de las empresas es una estrategia empresarial que puede inferirse con indicadores como el registro de patentes o el gasto en investigación y desarrollo, la adopción de nueva tecnología en el proceso productivo o la introducción de nuevos productos. Independientemente de las exigencias que han tenido que satisfacer los empresarios exportadores, otros más han estado atentos a los cambios tecnológicos y organizativos, así como a las exigencias de la globalización. En efecto, en Mexicali varias empresas han intentado la robotización, la introducción del control total de calidad (CC) y la computarización de sus inventarios (CI). Un 16% manifiesta haber introducido estas tres innovaciones; 55% ha incorporado el CC o CI, y 23% alguno de los tres en el proceso de producción. Han participado establecimientos de todos los tamaños y ramas de actividad. En el caso de Aguascalientes el 13% declaró haber introducido los tres cambios anteriores, 41% los primeros dos y 36.5% alguno de ellos.

c) relaciones con otras empresas: subcontratación y complementariedad

La actividad principal de las industrias fue la manufactura, el 67% en Mexicali y el 80% en Aguascalientes se dedican a ello en forma exclusiva; el resto combina manufactura con maquila o se dedica en exclusiva a maquilar. En la ciudad hidrocálida es una actividad que solo involucra a pequeños productores, mientras que en la ciudad norteña también se incluyen las grandes firmas.

Ahora bien, una indagación más a fondo sobre las motivaciones para este tipo de vinculación interempresarial en ambas ciudades indican que no es una opción de política industrial y que la subcontratación, por consiguiente, no genera los vínculos interindustriales idóneos y no tiene relación con una política definida de desconcentración industrial. ¿Qué provoca entonces la subcontratación?

De acuerdo a las respuestas, no son ni los factores tecnológicos ni la legislación estatal o federal, sino los factores que afectan la rentabilidad. La principal razón señalada fue el bajo costo de la mano de obra. Se trata por consiguiente, de una *complementariedad pasiva*, en donde predomina el interés de la empresa subcontratante por la disminución de costos que le representa; mientras que la difusión o absorción de tecnología y la generación de vínculos regionales y locales a través de la adquisición de insumos, son asuntos marginales.

En Mexicali el Ayuntamiento (1992) considera que la subcontratación es saludable pero sus beneficios mínimos. Si bien representa un mercado potencial de insumos, ello está lejos de aprovecharse pues solo el 3% de los que requiere la industria maquiladora, por ejemplo, son abastecidos por la industria local. Se mencionan como causas la baja calidad del producto ofrecido y el atraso en los suministros. También influye el que los convenios sean establecidos previamente por las matrices de las maquiladoras en sus países de origen, así como la falta de agresividad de la industria local y la falta de sistemas *justo a tiempo* o *inventario cero*.

En la ciudad de Aguascalientes pudieron identificarse el mismo tipo de limitantes, es decir, la disminución de costos como propósito de la subcontratación. En varios de los establecimientos entrevistados incluso, se expresó desagrado por dicha labor ya que se trata de procesos complicados. También se detectó -sin cuantificarse- la presencia de un sector informal en la rama de confecciones. Esta es una opción para tener empleo y escapar al mismo tiempo de las regulaciones estatales.

Otras razones para subcontratar podrían ser: la producción de partes altamente especializadas a bajos costos en firmas especializadas con el fin de disminuir capital fijo; cuando la producción es

cíclica e inestables permite transferir el riesgo; para evitar el crecimiento de la empresa, mantener su control y evitar conflictos sociales (Benería, 1989: 182; Lawson, 1992: 3).

No todo es negativo por supuesto, ya que en las dos ciudades se encontró que algunas de las pequeñas empresas participan en el comercio exterior precisamente a través de la subcontratación. En estos casos se obtienen los beneficios de la transferencia en cierto grado de avances tecnológicos y se adquieren habilidades empresariales. Pero es indudable que una política de subcontratación bien llevada a cabo, y regulada por instituciones gubernamentales, favorecería la integración de la industria local y la estabilidad de la MPI. Con ello se acrecentarían los beneficios económicos para la ciudad y sus efectos en el desarrollo urbano-regional.

Problemas pendientes, demandas y expectativas

a) en cuanto a las exportaciones

Varias empresas de la ciudad norteña (58%) manifestaron haber tenido alguna dificultad al iniciar sus exportaciones y (48%) todavía al momento de levantar la encuesta. En un principio consistieron en la mala calidad de los insumos nacionales, la no competitividad del producto, la falta de financiamiento y el pago de impuestos en Estados Unidos; en la actualidad se mantiene la falta de competitividad, aparece el transporte y otros no especificados. En Aguascalientes el 85% tuvo o tiene problemas, en los que destacan las cuotas de SECOFI, que todo el tiempo les ha dificultado su tarea.

Es importante considerar que en su mayoría las empresas exportadoras consideran que su experiencia con clientes extranjeros ha sido buena (80% en Mexicali y 71% en Aguascalientes) y solo un caso en cada ciudad opina lo contrario; para el resto es regular porque sus ventas fluctúan o se mantienen estables. En el caso de las que sus exportaciones fluctúan (12% en Mexicali), se debe a que la demanda de sus productos es por temporada y están involucradas sólo establecimientos micro y pequeños.

El 58% de las exportadoras mexicalenses consideran que el mercado externo es más rentable que el interno, en Aguascalientes el 71% opina lo mismo, 28% que no o es y salvo una, todas consideran que es muy importante para su empresa mantener sus exportaciones y que en el futuro continuarán haciéndolo.

Las empresas no exportadoras tenían intenciones firmes de hacerlo en ambas ciudades. de hecho, en Mexicali una cuarta parte lo había considerado, el 39% lo había intentado o estaba por hacerlo y en Aguascalientes también una cuarta parte lo había considerado. Para lograrlo creen necesarios apoyos de tipo financiero (42% en las dos ciudades), asesoría técnica, legal y administrativa (25% y 30% respectivamente), así como una mayor información. Además, 28% de los productores hidroclídicos requiere facilidades para importar insumos.

Los empresarios parecen no haber perdido la confianza en las instituciones públicas pues 37% de los no exportadores de Mexicali manifestó que el apoyo debe llegar no solo de la banca comercial sino de la de desarrollo y que debe ser el gobierno a través del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) o bien la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), el que debe apoyarlos. Un empresario menciona la CANACINTRA, otro las agencias aduanales y dos más no saben de quien debe venir el apoyo.

Todas estas cifras demuestran claramente la percepción de los empresarios de ambas ciudades sobre las posibilidades que veían en el TLC para extender sus mercados de ventas.

b) Mercado laboral

Si bien el mercado de ventas en general es favorable para las industrias en las dos ciudades, el mercado laboral aún cuando no representa problemas para su desarrollo, tiene que corregir o mejorar aspectos (sobre todo las no exportadoras) de capacitación y rotación de personal para ser más competitivas.

Una notoria semejanza en las dos ciudades es que la mitad de los empresarios considera que la mayoría de sus obreros son o están calificados y para la otra mitad representa un asunto pendiente. Incluso, resalta el hecho de que el nivel de escolaridad y en algunos casos hasta la experiencia se consideren puntos poco importantes al momento de reclutar al personal. Esta situación es evidente entre todos los estratos productores, los que aún no han reparado en lo fundamental que resulta la calificación de personal.

Esta inadecuada calificación de los trabajadores es considerada en Mexicali como una de las causas de rotación de personal (12%), otro 12% lo atribuye al pirateo, 16% indica otra razón y 20% a los bajos salarios. En Aguascalientes las razones de la rotación se atribuyen igualmente al pirateo y a los bajos salarios, y se añade el desgaste o actividad sindical, enfermedades y otras razones.

En general, las condiciones de trabajo no son del todo favorables. En el caso de las prestaciones al salario y protección y seguridad en el trabajo por ejemplo, la quinta parte de los empresarios de Aguascalientes no ofrece prestaciones de ley al salario, 7% no tiene inscritos a sus trabajadores en el seguro social, 65% no da incentivos a la productividad y 49% no da equipo de protección para el trabajo. A esto se añade el hecho de que en 10.5% de las empresas la totalidad o más del 50% del personal es eventual (micro y pequeña) y sólo en la quinta parte los obreros están sindicalizados.

En lo que respecta al sexo del trabajador, poco más del 20% mantuvo durante su crecimiento más mujeres obreras que hombres. Al momento de la encuesta este porcentaje sube a 26%; este dato parece estar asociado a los salarios más bajos que reciben las mujeres en relación a los hombres.

En Mexicali la mayor parte del personal ocupado también es de planta y sólo 6.7% tiene personal eventual en su totalidad (1 micro y 4 pequeñas). Sin embargo, en dos terceras partes de las empresas el personal es no sindicalizado, aunque la mayoría ofrece las prestaciones de ley al salario. Un dato importante es que una de cada cinco empresas cuenta con más de 50% de obreras mujeres aunque no todas son necesariamente maquiladoras. Esto posiblemente se deba a que las ramas donde se concentra el empleo (electrónica, textil y confecciones) tradicionalmente han

ocupado mujeres; pero otra razón puede ser que ellas reciban menores salarios a los de los hombres. De este modo la implantación industrial tanto en Aguascalientes como en Mexicali podría ser un proceso aún más eficiente para lograr una mejor distribución del ingreso entre ciudades.

Finalmente, a la pregunta acerca de las expectativas con respecto al número de trabajadores, de cada diez casi siete pensaban que aumentarían, aproximadamente dos que se mantendría y solo una -de cada diez- que se reduciría. con respecto al personal administrativo y directivo la expectativa no era tan optimista ya que- siguiendo el mismo criterio- casi dos de cada diez contestó que aumentaría, el resto (ocho) respondió que se mantendría o bien se reduciría.

En las empresas hidrocálidas las expectativas de crecimiento en el corto plazo eran de confianza para aumentar o mantener los empleos que proporcionaban. De cada 10, 3.7 creía poder aumentar el número de obreros, 4.5 de mantenerlos y sólo 1 (de cada 10) lo reduciría. En el caso del personal técnico y administrativo el 7% pensaba eliminar plazas y 21.2% lo aumentaría. Todo esto demuestra interés por mejorar su proceso productivo.

c) mercado de insumos

En Mexicali, aunque no todos los productores tienen dificultades para adquirir sus insumos, una cuarta parte mencionó como problema la no disponibilidad inmediata, 17.6% el costo y 16.2% la calidad. Una empresas declaró como razón para no producir durante todo el año, la escasez. Debe aclararse que varias de ellas declararon tener más de uno de los problemas mencionados.

No obstante que Aguascalientes está mejor ubicado en el mercado nacional de insumos, la mitad de ellas declaró tener problemas para su adquisición. La principal dificultad está constituida por la no disponibilidad (32.9%), le siguen la mala calidad (18.8%) y el alto costo (17.6%). El 8.2% mencionó la falta de crédito de parte del proveedor o el retraso en la entrega del producto. Por tamaño de establecimiento los pequeños productores son los que más problemas tienen para adquirir insumos, seguidos por los medianos.

d) Modernización

En general tanto los empresarios mexicalenses como hidrocálidos tenían expectativas optimistas en cuanto al futuro crecimiento económico local y nacional. Ante ello, los primeros habían emprendido cambios significativos en el proceso productivo, entre los que destacan los que tienen que ver con su organización, los de carácter administrativo, control de calidad. El 45.9% pensaba establecer otra empresa (incluidos todos los tamaños), la mayoría en el mismo ramo.

En Aguascalientes un 40% pensaba establecer otra empresa, a pesar de lo cual mostraban cautela aún no se decidían a invertir. Por el contrario, la mitad se quejaba de la competencia desleal que ya enfrentaba su producto de otros importados de igual o menor calidad. Esto sucedía también con cuatro de cada 10 en Mexicali; en ambos casos los más afectados resultaron los micro y pequeños negocios. Estos mismos y algunos de tamaño medio en Aguascalientes (77%) reconocían no operar al cien por ciento de su capacidad.

A la pregunta sobre los factores que limitaban su producción, los entrevistados respondieron en orden de importancia: un 41.2% que el mercado de su producto se encontraba deprimido; 37.6% mencionó la falta de crédito y las altas tasas de interés; 32.9% señaló la baja calificación de la mano de obra o su costo elevado; 29.4% la mala calidad o escasez de insumos nacionales; y 23.5% el precio de la energía. En Mexicali las respuestas en ese mismo orden fueron: 29%, 27%, 23%, 29%, y 24%.

NOTA FINAL

La encuesta indica que se están realizando algunos ajustes en todos los estratos industriales. se han adoptado nuevas tecnologías de producción o nuevas estrategias administrativas para mejorar su estabilidad. Sin embargo, la capacidad competitiva de los establecimientos en cada ciudad es muy heterogénea; coexisten empresas con fuertes desigualdades tecnológicas y productivas, y persiste el aislamiento que les impide superar problemas como la adquisición de insumos y acceso a créditos. Asimismo, la capacitación de los trabajadores se mantiene como una seria desventaja.

En síntesis, el sector manufacturero de Aguascalientes y Mexicali no está integrado ni es complementario. Esto reduce su potencial para hacer un mayor aporte en la generación de empleos y para una mejor distribución del ingreso. Hace falta mayor vinculación entre empresarios, y de éstos con las entidades públicas del sector manufacturero, que permita la construcción de redes de apoyo mutuo, y sobre todo, que deriven en la construcción de un proyecto de desarrollo endógeno; es decir, basado en las capacidades y recursos de los sujetos regionales que generen un círculo virtuoso de crecimiento e inversión.

BIBLIOGRAFÍA

Benería, Lourdes (1989), Subcontracting and employment dynamics in Mexico city, en Portes, et. al., The Informal economy, studies in advanced and less developed countries, John Hopkins, London, pp 173-188.

Casar, José (1994), El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución reciente y perspectivas, en Clavijo y Casar (comps.), La industria Mexicana en el mercado mundial. elementos para una política industrial, lecturas 80, FCE, México.

Castillo, Mario y Claudio Cortellese (1988), La Pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina, Revista de la Cepal, núm. 34, ONU, Chile, pp 139-164.

Comité de Planeación para el Municipio de Mexicali (1992), Plan Municipal de Desarrollo, 1990-1992, XIII Ayuntamiento de Mexicali.

Escorsa, Pere (s/f), La industrialización difusa: modelo italiano de desarrollo, en ONUDI/SECOFI/OEA, Políticas de Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en América Latina y Experiencia Internacional, serie temática núm. 3, Industria Mediana y Pequeña, México, pp 40-46.

Graizbord, Boris (1993), Estructura y posibilidades de crecimiento de 22 ciudades industriales mexicanas, Comercio Exterior, Vol. 42, núm. 1, enero, pp 42-45.

Lawson, Victoria (1992), Industrial subcontracting and employment forms in Latin America: A framework for contextual analysis, Progress in Human Geography, Vol.16, núm. 1, pp 1-23.

ONUDI/SECOFI/OEA (s/f), Políticas de Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en América Latina y Experiencia Internacional, serie temática núm. 3, Industria Mediana y Pequeña, México.

Secchi, Carlos (1985), El Papel de las pequeñas empresas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo, Revista de la Cepal, núm. 27, pp 139-150.

SECOFI (1991), Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994.

SEDUE (1985), Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda 1984-1988, en SPP/FCE, Antología de la Planeación en México, tomo 14, México.

Vaessen, Peter y D. Keeble (1995), Growth-oriented SMEs in unfavourable regional environments, Regional Studies, Vol. 29, 6, pp. 489-505.