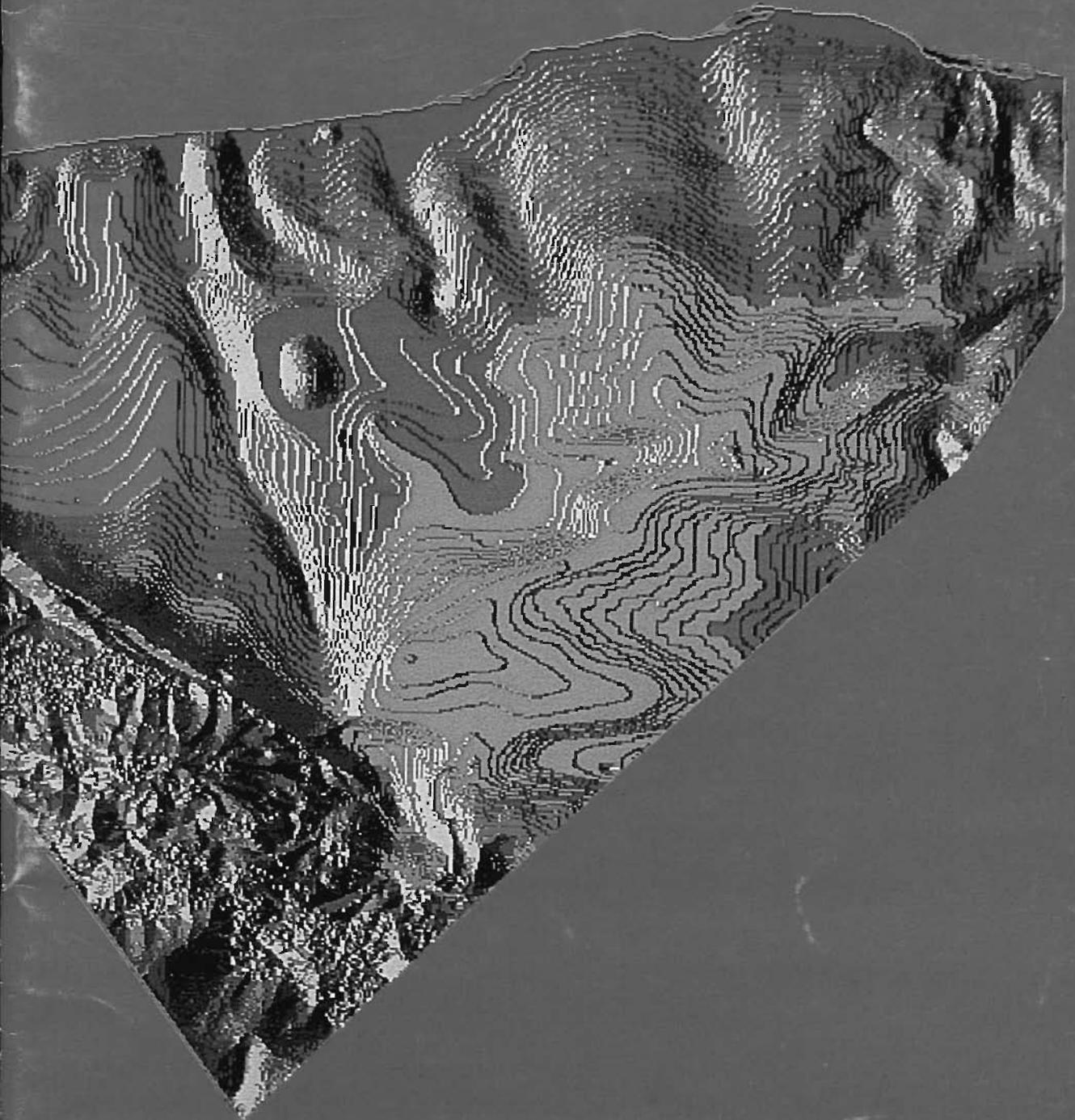


ISSN 0185 7444



SERIE VARIA

núm. 15, 1996



DIRECTORIO

Editor Académico

Teresa Reyna Trujillo

Editor Técnico

Martha Pavón López

Comité Editorial

Erdmann Gormsen

Universität Mainz

Alemania Federal

Ernesto Jáuregui Ostos

Centro de Ciencias de la Atmósfera,

UNAM, México

Doreen B. Massey

The Open University

Inglaterra

Sarah E. Metcalfe

The University of Hull,

Reino Unido

Milton Santos

Universidade de São Paulo

Brasil

Venta y Distribución

Instituto de Geografía

Circuito de la Investigación

Científica

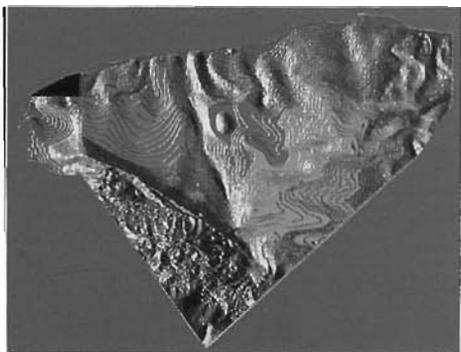
Cd. Universitaria

Apdo. Postal 20-850

04510 México, D. F.

Teléfono: 622 4338

Fax: 616 0539



Portada: Vista vertical del MDT sombreado del estado de Yucatán. El bajo relieve, en color, predomina en el modelo.

Serie Varia (ISSN 0185 7444), núm. 15, 1996, periodicidad irregular. El tiraje consta de 500 ejemplares. Los artículos son de entera responsabilidad de los autores.

Serie Varia revista de difusión y docencia relacionadas con aspectos de la Geografía.

**LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN
INDUSTRIAL Y DESCONCENTRACIÓN TERRITORIAL
EN EL MUNDO Y EN MÉXICO**

Serie Varia, núm. 15, 1996
Instituto de Geografía, UNAM, México

ISSN 0185 7444

Primera edición, 1996

DR © Instituto de Geografía

Universidad Nacional Autónoma de México

Impreso y Hecho en México

Serie Varia es una publicación de periodicidad irregular, editada por el Instituto de Geografía de la UNAM, Circuito Exterior, Cd. Universitaria, 04510 México, D. F. Editor responsable: Teresa Reyna Trujillo, Núm. de Certificado de Licitud de Título (en trámite), Núm. de Certificado de Licitud de Contenido (en trámite), Núm. de Reserva al Título en Derechos de Autor (277/90). Distribuida por el Instituto de Geografía, UNAM, Apdo. Postal 20-850, 04510 México, D. F.

PRESENTACIÓN

La revista *Serie Varia* es resultado del esfuerzo que realiza el Instituto de Geografía de la UNAM por publicar, de manera formal, los resultados del trabajo de investigadores, así como de otras instituciones, tanto nacionales como extranjeras, con el fin de que lleguen a la comunidad científica relacionada e interesada en esta disciplina que es la Geografía. Con esto se cumplen los objetivos de difundir, de una manera sencilla y accesible, el conocimiento y la cultura geográfica nacional y mundial, y contribuir, así, al mejor entendimiento de la realidad geográfica de nuestro país y de nuestro mundo.

Esta publicación es dictaminada por reconocidos especialistas en el área, y los trabajos que la conforman son de la completa responsabilidad de los autores.

Agradezco cumplidamente a los dictaminadores el apoyo académico que nos brindan, así como a todos los que en una u otra forma hacen posible esta publicación.

LA EDITORA ACADÉMICA

LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL Y DESCONCENTRACIÓN TERRITORIAL EN EL MUNDO Y EN MÉXICO*

Guillermo Olivera Lozano**

Resumen

En este trabajo se revisa el papel desempeñado por la pequeña industria en el proceso de reestructuración del sector manufacturero en algunos países del primer y tercer mundo. Se hace énfasis en las condiciones que, aunque prevalecientes en otros países, pudieran adaptarse a México para fines de una mejor integración de la industria nacional, que la haga más eficiente. Asimismo, se consideran las posibilidades de dicho estrato industrial como vehículo para el desarrollo regional o desconcentración de la producción, en función de la dinámica que manifiestan las llamadas ciudades medias del país.

Palabras clave: pequeña industria, reestructuración industrial, desarrollo regional.

Summary

In this paper analyses the function that small size industries have had in the industrial restructuration process of some developed and developing countries. It focuses on the prevalent conditions in other countries, which would be adapt to Mexico to obtain a better integration of national manufacturing sector, and to reach high levels of efficiency. Likewise, the possibilities of small size industries as an instrument for regional development are considered, mainly, in connection to the dynamics that middle size cities present troughout the country.

Key words: small size industries, industrial restructuration, regional development.

Introducción

La homogeneización de los estilos de producción y comercio se sitúa en la exigencia actual de la internacionalización de la economía, que promueve a la productividad y a la eficiencia como 'destino común'. De esta manera, "... la competencia en el mercado internacional se ha erigido en la máxima prueba de calidad y eficiencia..." (Lomnitz, 1993:14) y los estándares internacionales en la unidad de medida.

* Recibido: 5 de septiembre de 1995.

** Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, Cuernavaca, Mor., México.

En esta línea, la globalidad como proceso viene a modificar las concepciones y las prácticas de la organización y desarrollo de los factores de la producción; básicamente del papel de la tecnología, las comunicaciones, la infraestructura para la producción, los servicios financieros y la mano de obra. Se trata, como siempre, de producir en el menor tiempo y al menor costo posible (disminución de los costos de producción), sólo que ahora con una mayor orientación al exterior; donde las materias primas y la mano de obra barata han perdido importancia como ventaja competitiva, y su lugar viene a ser ocupado por la tecnología.

Ahora bien, a pesar de la aceptación generalizada del término globalidad, éste se mantiene como un término impreciso que se presta a excesos,¹ por lo cual se prefiere el de reestructuración de la industria; proceso que desde la segunda mitad de los años setenta recorre los países del mundo en dirección norte-sur, y en el cual está incluido México al abandonar, desde 1982, el modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones por uno de economía abierta denominado comúnmente como **modelo neoliberal mexicano** (*cf.* Calva, 1993).

En efecto, en el aspecto estrictamente industrial se habla de un nuevo modelo: el **flexible**, que supera al que en el pasado fue útil, pero que recientemente ha venido presentándose como un obstáculo al desarrollo, el modelo 'rígido' de producción en cadena, el **fordista**. Es, por tanto, la era del posfordismo, de la flexibilidad operativa; la cual no solo tiene virtudes –se opina– en el aspecto económico sino también en el territorial porque está

¹ El término globalidad no define las condiciones del funcionamiento económico a escala planetaria, tan solo algunas formas de operación de las grandes empresas y de ciertos mercados alrededor del mundo. Como ámbito de referencia, por lo tanto, no debe aplicarse de manera indiscriminada a conjuntos tan heterogéneos de espacios. Se trata más bien de un fenómeno que se presenta de manera muy desigual para diversos países, regiones internas, sectores de actividad y empresas, lo cual constituye su propia paradoja (Bendesky, 1994:983). Para el caso de la micro y pequeña empresa, por ejemplo, que es de interés en este trabajo, la globalidad en sentido práctico no significa mucho; mientras que su participación dentro de los cambios en la industria es un proceso más claro.

asociada a la desconcentración de la producción, objetivo central de las políticas institucionales de desarrollo urbano-regional en el mundo.

El fordismo fue una expresión de la sociedad de masas, de la producción y el consumo para las masas y estuvo asociado a los grandes centros industriales que requerían de la cercanía del mercado para que sus características tecnológicas no le implicaran pérdida de eficacia, así como a las industrias de gran tamaño. La concentración fue su expresión territorial.

El modelo flexible por su parte, está sostenido por la multiplicación de las opciones de consumo; es decir, por la **desmasificación** de la sociedad de masas, lo que, aunado a la sustitución de los tradicionales factores de localización industrial, le permite a la industria mayor libertad para ubicarse. Además se requerir escalas de empresa y formas de gestión empresarial distintas a las sostenidas en el pasado.²

Las grandes empresas, como las instituciones, fueron trazadas para una época más lenta y socialmente menos compleja. Los mercados de masas se fragmentan en micromercados segmentados y las nuevas tecnologías, basadas en la información, producen mercancías y servicios precisamente cada vez más “clientelares” con lo cual la producción masiva se convierte en un anacronismo (Toffler y Heidi, 1993:38 y 40). Con ello, al parecer, la concentración territorial tiende a ser menos importante que antes como factor de localización industrial.

Ante estos cambios, la gran industria, privilegiada como actor principal del desarrollo económico durante décadas, observa un proceso de ‘desintegración’ por lo que no es ya sinónimo o garantía, en todos los países o ramas industriales, de la productivid y eficiencia

² Los casos más conocidos de desintegración de la gran industria son los de IBM y General Motors en Estados Unidos, las razones, haber invertido en procesos que se convirtieron en anticuados y no haber realizado investigación y desarrollo en nuevos métodos de producción; la aparición de nuevos procesos en otros países superó su productividad (véase Bell, 1993:15).

deseadas; por el contrario, también tiene desventajas que antes solo eran detectadas en la industria de menor tamaño.³

Mientras tanto, la pequeña industria⁴ está llamada a cubrir aquellos sectores en que la gran industria muestra incapacidad para frecuentar los mercados mundiales como lo exigen los cambios globales, como lo exige la liberalización de la economía. En el mundo pospetrolero de fin de siglo, la eficiencia productiva deja de ser un objetivo de largo plazo para convertirse en una condición esencial de supervivencia.

Sin embargo, la flexibilidad de la producción, la vocación exportadora y la disminución del 'tamaño óptimo' de la industria, así como su relocalización territorial, es una tendencia que se presenta con mayor claridad en el mundo desarrollado y en algunos de los de reciente industrialización. ¿Qué modalidades asume en América Latina y en México?, ¿cuál es la participación real de la industria por estratos en el proceso de reestructuración industrial y en el desarrollo económico de estos países?, ¿cuál es su manifestación territorial? y, finalmente, ¿cómo el contexto nacional y el papel del Estado a su vez inducen u obstaculizan el desarrollo potencial de la pequeña industria y cuáles son sus posibilidades reales de desarrollo?

³ Para Escorsa (s/f, p. 45) es posible ahora obtener en empresas de dimensiones reducidas las mismas economías de escala antes accesibles sólo a las de grandes dimensiones sin las deseconomías ligadas a la complejidad y a la burocratización.

⁴ Una forma apropiada para clasificar a la industria según su tamaño debería combinar criterios cuantitativos y cualitativos, sin embargo, los sistemas nacionales de registro no permiten obtener resultados confiables. El criterio considerado en este trabajo es el de personal ocupado, y aunque no tiene aprobación unánime, permite hacer comparaciones entre países. Aun así la cantidad de personal ocupado que se considera para clasificar a una industria como pequeña tiene grandes variaciones en distintos países. En Estados Unidos y Alemania, por ejemplo, son aquellas con menos de 500 personas; en Japón las que tienen menos de 300; en Chile tiene hasta 50 personas ocupadas, en Trinidad y Tobago hasta 25 y en México hasta 100. Esto resta claridad a algunas observaciones en determinado momento.

Este trabajo está dedicado a revisar el papel de la pequeña industria (PI) en las estrategias de desarrollo industrial hacia el exterior de los países del primer y tercer mundo, en el contexto de la reestructuración de la industria a nivel mundial⁵ y de las economías respectivas de cada país; así como las condiciones que, aunque prevalecientes en otros países, pudieran adaptarse a México para fines de una mejor integración de la industria nacional que la haga más eficiente. Otros dos aspectos que se desarrollarán son, antes que el anterior, los atributos que se considera poseen las industrias por tamaño para el desarrollo económico; después, las posibilidades de la PI como vehículo de desarrollo regional o para la desconcentración de la producción, en función de la dinámica que manifiestan las llamadas ciudades medias del país.

El planteamiento en torno al cual gira la discusión se centra en aclarar algunos aspectos relacionados con la opinión que considera a la competitividad como un resultado espontáneo de la expresión de las fuerzas del mercado, el éxito de la PI está determinado por varios factores y no sólo por uno; además del mercado, su relación con otras unidades productivas, la participación del Estado y el contexto nacional, y la estrategia individual de cada empresa que abarca el desarrollo tecnológico, la capacitación de la mano de obra y la organización empresarial (*cf.* Castillo y Cortellese, 1988; Bustelo, 1992).

En esta misma orientación se tratará, no de concederle a la PI un papel crucial, sino más bien de revalorar la importancia del tamaño en el financiamiento global del sector: ni la gran empresa es decisiva ni la pequeña es una alternativa menor. La relación entre ambos estratos y su comportamiento está fuertemente vinculada al nivel de desarrollo tecnológico

⁵ Otra de las razones por las que se prefiere referirse a la reestructuración de la industria, es evitar en lo sucesivo el concepto de **posfordismo** ya que, al igual que el de **globalidad**, no está bien definido del todo; es decir, si bien constituye un paradigma tecnológico, no representa por sí mismo un modelo de desarrollo. En otras palabras, no el fordismo era simplemente “producción en masa”, ni el posfordismo puede ser definido como “especialización flexible”. El fordismo constituyó todo un bloque histórico en términos Gramscianos, todo un modo de vida. Por otra parte, la organización industrial futura es aún una cuestión abierta (Lipietz y Leborgne, 1992).

de cada uno y de la industria en general, así como al sistema de comunicaciones y transportes. En otras palabras, un sistema industrial equilibrado está constituido por empresas de diferente tipo y tamaño; su coexistencia descansa en las diferentes opciones técnicas con que cuentan y en los diversos costos de insumos que enfrentan para producir.

1. Atributos de las industrias por tamaño⁶

Como ya se dijo, no hay un tamaño óptimo para la industria manufacturera, lo que existe es una escala apropiada para cada actividad que tiene como propósito la eficiencia, atributo con el que se aspira incurrir en un mercado mundial cada vez más competitivo. La eficiencia de la industria, a su vez, se logra en la mezcla industrial, en las características y el comportamiento de todos sus componentes. Sin embargo, hay quienes consideran que en los tiempos que corren la PI tiene distintas ventajas, ya que la economía global castiga a las empresas más grandes por su lentitud para reaccionar al cambio, y a que cada vez más consumidores están dispuestos a pagar un poco más por algo nuevo y diferente; de ello resulta un flujo de pequeñas empresas en mercados inexplorados.

Para Layne, del Banco Federal de Canadá (1993:131), la fuerza 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 del financiamiento son factores clave que impiden o ayudan al crecimiento de ese sector.

⁶ Numerosas publicaciones proporcionan información sobre los atributos de las empresas por tamaño. Véanse por ejemplo, Castillo y Cortellese (1988), CEPAL (1974), Alvarez (1991), OEA (s/f) y Secchi (1985).

A continuación se señalan las características que generalmente se atribuyen a la PI y que van en sentido con la idea anterior. Cabe mencionar que en términos generales se refieren a los países subdesarrollados, y más en un sentido potencial que real.⁷

Atributos de las pequeñas empresas

a) Aspectos positivos

Destaca su capacidad de ajuste ante situaciones de inestabilidad económica; su amplio potencial para generar empleos a costos relativamente bajos; el aprovechamiento que hace de materia prima de la localidad; su participación en todos los sectores de la industria manufacturera; la canalización del ahorro familiar hacia actividades productivas; el hecho de producir bienes prioritarios; su menor dependencia del exterior; su adaptabilidad regional; puede ser innovadora y usar de manera intensiva capital y tecnologías avanzadas; sus rendimientos sobre la inversión son elevados; utiliza maquinaria y equipo de origen nacional; tiene bajo consumo de energía; puede estar tan dispersa en el territorio como lo está la población y, finalmente, es una fuente de ingresos, de entrenamiento laboral y de habilidades empresariales.

b) Aspectos negativos

La potencialidad que representan los atributos anteriores se ven anulados por una serie de factores. En el caso particular de los países latinoamericanos destacan: la existencia de un mercado deprimido; la escasez de capital para la adquisición de maquinaria, equipo y materias primas; la ineficaz gestión empresarial; su deficiente organización; los costos relativamente altos de producción; la baja calidad de sus productos; las prácticas oligopólicas de parte de la gran industria; su limitada capacidad para obtener

⁷ Algunos de los atributos positivos que se atribuyen a la PI y que se van a mencionar se derivan del éxito que estas unidades han tenido en Italia (*cf.* Secchi, 1985).

financiamiento; la subutilización de su capacidad instalada; la rotación de la mano de obra; los trámites burocráticos que enfrentan junto con la centralización administrativa y la explotación de la mano de obra. Todo esto la hace vulnerable, haciéndola requerir programas de fomento que le permitan desarrollar las mencionadas ventajas.

Atributos de las grandes empresas

a) Positivos

Logran una integración vertical que les permite asegurar suministros, reducir la dependencia de proveedores independientes; neutraliza la competencia y abate la diferenciación de productos; tienen acceso rápido y barato a nuevos sectores de gran potencial de crecimiento y por tanto pueden expandir y diversificar los segmentos de mercado; tienen capacidad para obtener mejores resultados en el mediano plazo, incluso a costa de pérdidas temporales; logran influir de manera desleal en la competencia y sus cuantiosos activos constituyen una garantía para disponer de créditos internos y externos; finalmente, tienen acceso a información confidencial. La posibilidad de reducir los costos de producción al aumentar la productividad de la mano de obra, es una ventaja competitiva definitiva que le confieren las economías de escala a las grandes empresas en relación con las pequeñas.

A diferencia de la PI, de la que tanto sus ventajas como desventajas son consideradas en función del desarrollo nacional, en el caso de la gran industria sus ventajas se manifiestan individualmente, mientras que sus efectos negativos lo hacen a nivel nacional.

b) Desventajas

Imita la conducta de las inversiones extranjeras directas en el control del mercado; el gigantismo puede convertirse en un proceso improductivo con un sentido capitalista rapaz

que requiere controles y limitantes; se presta a la prolongación de la dependencia tecnológica al abusar de métodos ajenos; aunque tienen alta productividad por trabajador, son derrochadoras de capital; contribuyen a la destrucción ecológica, al exceso de urbanismo y al dispendio en el uso de energéticos; también, favorecen la concentración del ingreso.

Ahora bien, tanto las ventajas como las desventajas de la industria por tamaño se manifiestan en distinta forma en el primer y tercer mundo. ¿A qué se deben estas diferencias tan marcadas entre uno y otro caso?

Las evidencias de casos exitosos de la PI en el primer mundo muestran que su naturaleza es distinta en relación con el tercer mundo. En el primer mundo "... son entes innovadores ligados al sector moderno; en los países en desarrollo existen como una forma de subsistencia, articulados con la economía popular, y que sólo en casos excepcionales son entidades innovadoras vinculadas con la economía moderna..." (Bustelo, 1992:163).

Por otra parte, las diferencias sociales, laborales, tecnológicas e institucionales son notorias y hacen dudar de las posibilidades reales de la PI en el tercer mundo para insertarse en la economía mundial. No parece posible transferir la producción flexible a las fuerzas de trabajo sin educación ni especialización del tercer mundo. A continuación se manifiestan estas diferencias.

2. Funcionamiento de la pequeña industria en el primer y tercer mundo⁸

En ambos casos se distingue por la forma en que se vincula a la actividad productiva, lo cual se produce por la particularidad de sus rasgos cualitativos tanto de organización interna como de sus relaciones externas. Aquí se tratarán los factores mencionados con

⁸ Este apartado se basa en el trabajo de Castillo y Cortellese, 1988.

anterioridad: el mercado, su relación con otras unidades productivas, el contexto socioeconómico y la estrategia individual de cada empresa.

Mercado

Presenta cuatro aspectos que son: el mercado de **ventas**, el mercado **laboral**, el mercado de **capitales** y el mercado de la compra de **insumos**. En el primero de ellos, y en el caso del primer mundo, por lo general, la PI tiene una alta participación en las exportaciones (ya sea en forma directa o indirecta); mientras que en el tercer mundo sus ventas se dirigen a los mercados nacionales o locales, los cuales son heterogéneos y restringidos por la poca capacidad adquisitiva de los consumidores.

En el subdesarrollo, de acuerdo con Castillo y Cortellese (1988:143), el mercado laboral se compone de mano de obra no capacitada que incluye además algunos segmentos marginales para la gran empresa como mano de obra femenina, inmigrantes y jóvenes. Si bien en el primer mundo sucede lo anterior, lo más frecuente es la utilización de mano de obra calificada.

En el tercer mundo el mercado de capitales y la disponibilidad de información son un asunto oligopólico debido a la intermediación y poca fluidez que les caracteriza. Esto no sucede en países como Japón, donde la información y tecnología constituyen una especie de bien común que favorece la integración de la industria y el desarrollo económico. Por último, los mercados de insumos en el tercer mundo son segmentados y por ello mismo representan un factor de inestabilidad.

Relación con otras unidades productivas

Éstas pueden ser de competitividad, complementariedad o de subcontratación con otras. Su combinación puede dar como resultado una fuerte dependencia o una mejor autonomía.

La complementariedad y la subcontratación han demostrado ser un buen medio para dinamizar el sistema industrial y su articulación interna. La experiencia de los países del sureste de Asia, por ejemplo, demuestra que la creación de eslabonamientos industriales para el desarrollo de capacidad empresarial y tecnologías locales ha sido fundamental. Esto, por cierto, no constituye una expresión del mercado sino una opción de política industrial.

En el caso japonés, un rasgo central es la estrecha trabazón entre empresas de distinto tamaño con lo cual se enfrentan exitosamente dos distintas necesidades: el impulso al desarrollo teórico-científico y la promoción de unidades productivas de pequeñas dimensiones capaces de evitar formas inútiles de gigantismo mientras permiten elevados niveles de empleo, así como un cambio constante en el perfil técnico del trabajo.

La subcontratación en estos casos, al igual que en Italia, ha sido básica además para la difusión de tecnología. “Una de las modalidades de fortalecimiento de las pequeñas empresas en Italia está asociada al concepto de “área-sistema” que consiste en un conjunto de empresas que producen bienes similares o que están integradas verticalmente; [...] cada empresa desempeña un papel específico en el proceso de transformación, de modo que se convierte en una unidad productora o consumidora de bienes y servicios que otras requieren o suministran. De esta manera el área-sistema se conserva como una gran empresa” (Ruíz, 1992:65).

La complementariedad también se da en la investigación, el diseño, inspección, educación y automatización. Además, hay una reducida diferencia de salario entre grandes y pequeñas, y la expansión de la grande a expensas de la pequeña se ha reducido.

En el subdesarrollo (América Latina), si bien la complementariedad entre la pequeña y la gran industria es común, se trata de una complementariedad “pasiva”, ya que la subcontratación no cumple la misma función que en los países desarrollados, y los mercados que atiende son segmentados. La forma de relación predominante de la PI con otras industrias en América Latina, es la de competencia, lo que implica que el sector en su conjunto se encuentre desintegrado (*cf.* Bromley, 1985:99). En Estados Unidos es un caso semejante ya que se busca que los proveedores compitan entre sí para reducir el costo del producto y su precio; desde luego la calidad también disminuye (Ruíz, 1992:164).

Relaciones con el Estado y sus instituciones

Castillo y Cortellese (1988:143) se restringen a dos aspectos: la inserción de la empresa en el sistema legal vigente o su operación al margen de éste.

Por lo general, en el tercer mundo, las PI cuentan con un amplio sector ubicado en el sector informal. Esta situación es la que permite a pequeños industriales sostener sus empresas; su función va más allá de la generación de autoempleo o de empleo familiar, generalmente no remunerado. Su cuantificación es objeto de especulaciones sin que haya una cifra concluyente al respecto.

Estrategia individual de cada empresa

Se entiende como la actitud de la empresa por tamaño hacia el contexto económico. La estrategia puede presentar las siguientes variaciones: maximizar el ingreso total en lugar de aspirar a una tasa de utilidad como la que se define en términos capitalistas; la segunda, asumir una estrategia de supervivencia manteniendo un ingreso mínimo; y tres, aumentar la escala de producción o conservarla.

En el caso del tercer mundo la gran empresa dirige sus actividades al mercado nacional e internacional y se sostiene mediante la práctica del monopolio y la competencia imperfecta. La mediana busca aumentar la escala de producción y ampliar sus mercados; también puede dirigir su estrategia de ventas a competir con la gran empresa u ocupar solamente aquéllos que no le interesan a la grande. La pequeña, por lo general, no busca mayor crecimiento en tamaño ni en producción, y cuando se trata de la industria informal, su estrategia más bien es de supervivencia porque su organización es rudimentaria; no obstante, ello ocurre también con la microindustria del sector formal. Esto dependerá de la organización interna de la empresa, que se refiere a su gestión y dirección, a la organización de su producción y al empleo de tecnología; ello se reflejará en un funcionamiento eficiente o deficiente de la empresa (moderna o no moderna). De la combinación de todo ello resulta que hay empresas grandes que son tradicionales y pequeñas que son modernas.

La gran empresa tiene una organización diversificada y una estructura laboral basada en la división del trabajo, mientras que en las pequeñas el propietario por lo general asume todas o casi todas las actividades de gestión, por lo que el éxito de la empresa depende de su capacidad.

Las diferencias que acaban de señalarse no son las únicas que distinguen el funcionamiento de la PI en países del primer y tercer mundo, pero son insuficientes para indicar el papel que este sector desempeña en ambos grupos de países. Una síntesis de ellas permite concluir que en algunos países del primer mundo y otros de reciente industrialización en Asia, la PI está integrada en el sistema industrial y colabora en forma importante al desarrollo económico endógeno; asimismo, cumple de manera satisfactoria con la eficiencia productiva que demandan los mercados nacionales e internacionales. En el tercer mundo, por su parte, la PI constituye aún un sector desintegrado ligado a los sectores tradicionales de la economía con respuestas insuficientes y deficientes tanto al interior como al exterior.

En los dos apartados que continúan se abordan de manera sucinta las expectativas y comportamiento de la PI en América Latina y México donde, como se sabe, tiene una alta participación en el número total de empresas y en el empleo total, y representan un renglón importante en la política de promoción al crecimiento económico. Enseguida se revisarán las enseñanzas más importantes de los países asiáticos de reciente industrialización en la promoción de la PI, con el propósito de extraer aquellas experiencias que pudieran ser útiles para enriquecer las políticas de fomento industrial que se llevan a cabo en México desde un punto de vista conceptual.

3. La pequeña industria en América Latina

Como resultado de los cambios mundiales que apuntan hacia la conformación de bloques económicos, caracterizados por la notoria disminución de barreras al comercio y el impulso a la movilidad del capital y la mano de obra, se espera que la infusión del poder competitivo asociado con la liberación significará que algunas empresas de ciertas regiones y de ciertas ramas se convertirán en relativamente no competitivas, y se verán obligadas a cerrar. Estas empresas serían las de tamaño micro y pequeñas (cfr. Moore *et al.*, 1991:1001).

Lo anterior es motivo de preocupación debido al peso de la PI en el sector manufacturero latinoamericano y a que la gran empresa favorecida por la política de sustitución de importaciones, entre otros aspectos, no dio los resultados que se esperaban en términos de empleo, bienestar para los grupos mayoritarios e independencia económica de las naciones.⁹ Esta preferencia por la gran industria, por tanto, no es independiente de los problemas que aquejan al desarrollo industrial de los países de Latinoamérica; "...la crisis

⁹ En ellas se genera más de un 50% del empleo industrial en Brasil (1980); más de 40 en México (1975); 61 en Argentina (1974), 50.5 en Colombia (1983); 59 en Ecuador (1978), 62.3 en Perú (1973), y 65% en Uruguay (1978).

por un lado, y los nuevos desarrollos tecnológicos por el otro, cuestionan radicalmente el estilo de industrialización que se ha venido ensayando” (Jacobs y Mattar, 1985:36).

De este modo, América Latina enfrenta la doble tarea de recuperar el crecimiento económico y mejorar las condiciones de sus habitantes; en términos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL 1974), eficiencia productiva con equidad.

Ahora bien, el comportamiento de la PI en Latinoamérica –desde el punto de vista de su funcionamiento interno– hace dudar de su desempeño económico pues, en relación a como sucede en los países del primer mundo, su gravitación en el sistema industrial es inferior tanto en el empleo como en productividad y ésta, a su vez, es muy desigual en los distintos sectores y estratos de las empresas. Caso contrario es lo que sucede en Italia, por ejemplo, donde la productividad es prácticamente homogénea en todos los estratos (CEPAL/ONUDI, s/f, p. 24).

La PI continúa empleando tecnologías más intensivas de mano de obra y, desde luego, no cumple con la tarea asignada de elevar su participación en las exportaciones ya que su producción está orientada –en términos globales– al mercado doméstico. Peor aún, son empresas que están continuamente en peligro de cierre masivo a causa de su vulnerabilidad a los cambios económicos y políticos.

Podría decirse que en el primer mundo la PI cumple eficientemente a la vez con una función económica y otra social. En América Latina, mientras tanto, su importancia social es un hecho mientras que su importancia económica es sólo potencial. Esta circunstancia,

sin embargo, es suficiente para considerar la potencialidad de la PI como un rubro importante en las políticas de desarrollo. Es, se puede decir, un hallazgo táctico.¹⁰

Argumentos a favor de la pequeña industria como hallazgo táctico (desde el punto de vista de vista social)

Aunque en el terreno microeconómico y en el corto plazo las pequeñas industrias son menos productivas que las grandes, en el terreno macro y en el largo plazo resultan siempre más eficientes; además de representar un factor importante para la ruptura de dos rasgos típicos del subdesarrollo: el subempleo crónico de amplios sectores de la población y la permanencia de formas agudas de dualismo territorial entre áreas deprimidas y áreas congestionadas.

Como instrumento de las políticas de desarrollo, las PI son prioritarias para acelerar la generación de nuevas oportunidades de empleo, incrementar los ingresos familiares, aumentar las divisas, utilizar al máximo la capacidad instalada nacional y aprovechar eficientemente los recursos internos a fin de minimizar los gastos externos (OEA s/f: 57). Su impulso también va de acuerdo con políticas de desarrollo dentro de las cuales el consumo de bienes y servicios nacionales sea preferencial.

En el caso del empleo, atiende a los sectores donde es más urgente tener fuentes de trabajo como es el caso de las mujeres y de la juventud. También produce parte importante de la alimentación básica al desarrollarse en áreas rurales y en pequeños centros urbanos,

¹⁰ ... hablando de política industrial son útiles para el desarrollo aquellas empresas que estén en condiciones de promoverlo, de modo que los programas de apoyo en favor de la PI “ineficientes” y “no dinámicas” obedecen a objetivos sociales y de aumento de la ocupación, y no de dinamización del sistema industrial (Castillo y Cortellese, 1988:146).

sirviendo como mecanismo para atenuar los procesos de concentración poblacional en las grandes ciudades (*Ibid.*).

Hay que recordar que las grandes empresas han estado asociadas a la concentración del ingreso, a la elevada dependencia tecnológica, a la urbanización acelerada y a la poca generación de empleos.¹¹ Una revisión de todo esto supone abrir espacios a la PI.

En síntesis, desde el punto de vista social, la PI es parte de la búsqueda de soluciones a los problemas de orden social como son la persistente pobreza, el desempleo, la desnutrición y, en general, el deterioro de la calidad de vida. ¿Cómo cumplir además desde el punto de vista económico? Se verá con la experiencia de los países asiáticos de reciente industrialización, pero antes se revisará brevemente el caso de México.

La pequeña industria en México

La PI en México como factor de integración a los mercados mundiales es una posibilidad que está lejos de ser una certeza; nuestro fuerte siempre ha sido la tradición, la cual nos niega la promesa de modernidad de desarrollo. No podemos ser tradicionales por la **mundialización** de la economía y sin embargo, es lo que nos detiene. En efecto, las políticas industriales previas permitieron todo el tiempo un amplio margen para la ineficiencia e improductividad; la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) significó una falta de incentivos para el desarrollo de tecnologías, procesos y productos. Fue una política excluyente de la PI sostenida por el bajo costo de los insumos para la producción y un proteccionismo comercial severo por el temor al contacto externo.

¹¹ Pero por otra parte, aunque la PI genera la mayor cantidad de empleo en periodo de crisis, la gran empresa es la que mantiene el dinamismo de desarrollo económico. Sin embargo, no son considerados todos los elementos necesarios para determinar con exactitud la eficiencia de estas empresas (White, 1978:39). Lo conveniente en este caso es saber combinar la PI con la gran industria para que ambas participen del desarrollo económico y social de cada país.

A lo anterior hay que agregar que nuestras antiguas ventajas comparativas (materias primas y mano de obra barata), están siendo sustituidas por la tecnología, que es la nueva ventaja competitiva. La supervivencia de la PI depende de esta forma directamente de sus propios medios y habilidades productivas, tecnológicas, financieras y gerenciales (Trejo, 1987:61); en lo sucesivo tendrá que financiarse mediante alianzas en el extranjero o mediante los excedentes de su propia eficacia exportadora generadora de divisas.

La innovación y el desarrollo tecnológicos son dos elementos cruciales para la reestructuración y el sano desarrollo de la industria, para ser más competitivos, para satisfacer las necesidades del mercado interno y para concurrir, en mejores condiciones, a los mercados del exterior. La cuestión es cómo ponerse al corriente en materia tecnológica; tal vez el comercio exterior contribuya a ello.

La pequeña industria y el comercio exterior

Se piensa que México realmente participará en el comercio exterior cuando la PI lo haga; de hecho, se piensa que el éxito de su participación en el mercado mundial dependerá del despegue de ésta. Pero ¿cuáles son sus posibilidades en ese aspecto? Por lo pronto, Guerra, director de IBM en México, advierte que la PI no llegará a ser por sí misma exportadora, por lo menos en el corto plazo. Considera que en este aspecto el papel de la gran industria es determinante e incluso propone que las empresas multinacionales tengan esa función (*El Economista*, 3/III/93). Para Richardson (1982) la única manera de que la PI exporte es haciéndolo indirectamente mediante la subcontratación con la gran empresa.

Este hecho no necesariamente implicaría un ahondamiento de la dependencia tecnológica si se desarrolla una base tecnológica propia, pero sobre todo si es conducida con el apoyo estatal mediante medidas de política industrial pertinentes. Lo cual no se ha hecho en México.

Este es un enfoque razonable si se considera que la competitividad de las exportaciones no depende únicamente de mano de obra barata sino de la calidad de las mercancías y de una mejor incorporación de valor agregado, actividad que por el momento solo las grandes empresas están en condiciones de llevar a cabo. Lo que correspondería en dicho caso es promover una mayor vinculación de la pequeña y la gran empresa, tanto nacional como extranjera, mediante la subcontratación para asimilar y reproducir las innovaciones tecnológicas que en un futuro hagan a nuestras industrias competitivas en el mundo. Es decir, la integración internacional también se da en el comercio intraindustria e intraempresa. En seguida, la experiencia asiática.

5. Las enseñanzas de los países asiáticos

Ciertamente no existe un comportamiento único de la PI que sirva como modelo a seguir. Sin embargo, la experiencia de este sector en algunos países deja claro que cuando se conjugan positivamente factores sociales, institucionales y de estrategia económica, la PI puede tener un desempeño eficiente en lo individual y contribuir a una integración de la industria y por tanto al desarrollo económico.

En Asia, y en particular Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur, la base de su vocación exportadora ha sido la tecnología, la información y la calidad de sus organizaciones; todo ello manifiesto en la **integración de la industria** por tamaños y con los demás sectores económicos. La integración industrial es sin duda la clave para los propósitos de reestructuración industrial y desarrollo económico, ya que una industria desintegrada está en competencia directa, mientras que una industria integrada es complementaria. Esta idea desde luego, no necesariamente es sinónimo de eficiencia productiva y equidad social como lo quiere la CEPAL,¹² ya que la competencia externa

¹² El objeto de equidad social (crear empleos para absorber la fuerza de trabajo desempleada y subempleada) en un objetivo que tenía razón de ser cuando el estado era el rector de la economía, ahora que carece de la

conlleve la persistencia de desigualdades al interior de cada país. La “globalidad” coadyuva la homogeneización de las políticas económicas y el comercio, pero no de las condiciones sociales. Las desigualdades sociales desde luego, son mayores en los países del tercer mundo.

Bases para la productividad y la integración industrial

Este apartado tiene un triple propósito: el primero es mostrar lo que indica el título; el segundo, señalar que la apertura comercial no basta, es decir, que la participación del Estado es fundamental; y el tercero, que la lógica de la productividad implica un sometimiento del trabajo por el capital –aspecto nada afín a los objetivos de la equidad social.

Tecnología, organización y cambios laborales

a) Tecnología

De acuerdo con Bell (1993:16) en el mundo de la tecnología avanzada, la clave del éxito es la innovación –nuevos productos, nuevos procesos y nuevos diseños– y la habilidad de llegar al mercado antes que nadie para asegurar un lugar y mantenerlo.

Se trata de una actitud ante el progreso tecnológico en el cual los países del sureste asiático al enfrentar condiciones más competitivas que América Latina, comenzaron a destacar más temprano. América Latina prolongó la duración de la política de sustitución de importaciones en relación con los *New Industrialized Countries* (NICs) de Asia, porque tenía una amplia base de recursos naturales, mano de obra barata y un mercado interno

capacidad económica (inversión en gasto social) para suplir las deficiencias de la PI en materia de empleo y remuneraciones, la prioridad es la eficiencia productiva solamente.

amplio y protegido; mientras que los NICs sólo contaban con el bajo costo de su mano de obra y la tecnología, ya que su mercado intenso siempre ha sido pequeño.

La productividad se fue dando mediante la asimilación y difusión de tecnología importada a través de las grandes empresas tanto nacionales como internacionales. Se trata por cierto, no de tecnologías de nuevos productos sino de nuevos procesos; si se piensa en este tipo de tecnología se sostendrá la ventaja competitiva durante las próximas décadas.

Las Zonas Procesadoras para la Libre Exportación (ZPLE) asiáticas donde se ha establecido industria maquiladora, han fungido como punto de apoyo para la transferencia de tecnología y su adaptación e innovación posteriores (véase Castillo y Ramírez, 1992:33).

... la tecnología se llega a comprender en el lugar de destino mediante su asimilación; se vuelve aplicable al absorberse; se extiende regional y sectorialmente mediante la difusión; se modifica y entrelaza con la tecnología nacional por la adaptación; se establecen nuevos modos de hacer las cosas a partir de los antiguos; lo que da lugar a la generación y se asienta en la vida económica en la forma de nuevos satisfactores, lo que constituye la innovación (*ibid.*, p. 36).

En México, se ha pensado que la industria maquiladora implantada sobre todo en el norte del país pudiera funcionar en este sentido, pero sus beneficios han sido más bien cuantitativos: generación de empleos y divisas. Se trataría de proporcionar un aporte más cualitativo que, además de la transferencia y generación de tecnología, tendría que ver con el desenvolvimiento de infraestructura y el impulso a un sinnúmero de industrias satélites complementarias.

La asimilación en Asia ha sido realizada por la PI; en México no ha sucedido así y su participación más destacada es en la innovación de productos. La explicación radica en que las ZPLE en Asia se consideraron en el modo de orientación al exterior; esto no sucedió en México (*ibid.*:41).

Como ha podido apreciarse, detrás de este proceso de innovación tecnológica la subcontratación ha sido la norma.

b) La integración (subcontratación)

Se trata en realidad de un proceso de subcontratación-transferencia de tecnología. El caso más notable es Japón, donde la subcontratación en gran escala (*shitauke*) consiste en una estructura piramidal donde grandes empresas encargan por contrato gran parte de la producción de partes a varios cientos de proveedores organizados en un *keiretzu* de compañías interdependientes que a su vez subcontratan a miles de pequeños talleres familiares. En 1981, 66% de la PI se dedicaba a la subcontratación (Ruíz, 1992:164)

La ventaja de esta forma de integración es que se aprovechan al máximo las economías de escala y la capacidad productiva de las distintas empresas. Se producen además procesos y ciclos tecnológicos en donde el país receptor de tecnologías de proceso llega a mejorarlas y baja con ello el costo de producción con relación al país de origen. Esto sucedió entre Japón y Estados Unidos, y actualmente con Japón y Corea del Sur, donde el precio del acero es ahora menor. Gran importancia ha tenido en todo esto el aprovechamiento de la administración, el capital y la mano de obra locales.

La integración industrial se ve además fortalecida por los vínculos entre empresas. En empresas grandes de cooperación y complementariedad se da en investigación, diseño, inspección, educación y automatización; en la PI se da en la manufactura, ensamble e instalaciones y mantenimiento de equipo. La PI moderna es un buen medio para dinamizar el sistema industrial y mejorar su articulación interna.

Ayuda a lo anterior la existencia de una red de comunicaciones y transportes modernos que acrecientan las ventajas locacionales; también una reducida diferencia de salario entre la pequeña y la gran industria.

La industria maquiladora mexicana tiene una limitada integración a la economía pues sus efectos secundarios en la producción, el ingresos personal y el empleo del resto de los sectores es bajo en relación con los sectores no maquiladores (*cf.* Guajardo, 1992:45). Aproximadamente solo un 5% de los insumos que requiere este tipo de industria son proporcionados por la industria nacional.

El papel del estado

Contrariamente a lo supuesto, el estado en los NICs asiáticos ha sido un agente mediador activo que ha recurrido al proteccionismo para poder impulsar la competitividad de los sectores orientados a la exportación. A diferencia de como sucede en América Latina, que ha llevado a cabo un liberación comercial indiscriminada, en Asia la selectividad ha sido básica en el fomento a la exportaciones.

En Corea, por ejemplo, el Gobierno definió los sectores que promoverían la transferencia tecnológica; impulsó las instituciones de educación superior para el desarrollo de la actividad científica, y aplicó una política de encadenamiento con empresas transnacionales. En Taiwan, por otra parte, las importaciones están condicionadas por el desempeño de las

exportaciones, e incluso las ventas internas subsidian a las externas (*cfr.* Jenkins, 1992:1123).

Ha habido otra serie de medidas realizadas por el Estado en cada uno de estos países que han facilitado la actividad exportadora: devaluaciones de moneda; políticas monetarias y fiscales restrictivas para contener la inflación y mejorar la balanza de pagos; incentivos fiscales, comerciales, financieros y de tipo de cambio a los exportadores; liberación de entrada de capital extranjero y apertura de zonas francas industriales. Si bien algunas de estas medidas han sido tomadas también en México, su aplicación ha seguido rumbos distintos. (Para mayor detalle véanse las fuentes señaladas.)

La lógica de la productividad

Si bien la productividad ha tenido efectos benéficos en el crecimiento económico de los países, en sus efectos sociales no ha tenido resultados correspondientes. Se trata de una paradoja ya que el desarrollo tecnológico impacta negativamente las condiciones laborales en lo que se refiere a empleo y salarios. A la flexibilización del proceso productivo le han seguido la flexibilización del empleo que no es otra cosa que la atribución del capital para contratar, despedir o subcontratar según sus necesidades; la movilidad del trabajo, que consiste en el derecho al capital de fijar las normas de trabajo; y la norma salarial que permite romper el monopolio de los sindicatos sobre el trabajo (*cfr.* Gómez, 1992:17).

Estos cambios se han manifestado en una tendencia a la caída salarial y al aumento del desempleo; ello porque el aumento de la productividad se ha sustentado en un aumento de la productividad del trabajo y no del capital. En México, por ejemplo, el impulso a la productividad ha estado acompañado por la más fuerte caída salarial en las últimas cinco décadas: desde 27% en “minerales no metálicos” hasta 50% en las “metálicas básicas” e “industria de madera y productos de madera”.

6. La pequeña industria y el desarrollo regional

Si se considera que el objetivo urgente es la reestructuración industrial y que el desarrollo regional es lo prioritario. La industria debe contribuir en primer lugar con el desenvolvimiento positivo de la economía y de esta manera insertarse en el mercado internacional. Como opina Martínez (1985), ¿de qué puede servir que la industria contribuya al desarrollo regional del país si para ello ha de sacrificar la eficiencia o la calidad de su producción debido a que no se encuentra ubicada óptimamente en función de los objetivos fundamentales?; una industria que produce artículos adecuados en calidad y precio está haciendo ya, desde su momento, un aporte fundamental al bienestar y progreso nacional.

No obstante lo anterior, se piensa que la eficiencia productiva y la competitividad internacional está también ligada a la distribución de la industria manufacturera. Para Trejo (1987:244), una política que obligue a la búsqueda de la eficiencia y de la competitividad internacional no es compatible con el mantenimiento de esquemas centralizados en lo geográfico y en lo político.

Los esquemas de una alta concentración geográfica se vuelven obsoletos en las nuevas condiciones de la producción y el comercio mundial, pues ya no importa tanto poder producir todos los componentes de un producto industrial en un mismo sitio, sino el tener acceso a ellos dondequiera que se produzcan a los costos más bajos posibles. Esto va contra las políticas de concentración geográfica del esquema tradicional de sustitución de importaciones (*ibid.*,:130).

De acuerdo con estos criterios, ¿qué papel le corresponde a la PI en la estrategia de desconcentración territorial y cuáles son los sitios idóneos para promover este cambio territorial?

Con respecto a la PI, algunos autores, al considerar su vinculación actual con un mayor desarrollo tecnológico, encuentran en esta industria nuevas necesidades (procesos vs. mano de obra, por ejemplo), las cuales le permiten romper con los patrones de localización existentes (no van a depender de mano de obra especializada o proveedores de insumos) (Storper, 1989:325). Se trata de nuevos sectores que representan “una ventana de oportunidades de ubicación” y asimismo una posibilidad de que hagan su aparición nuevos centros geográficos de crecimiento. Impulsar entonces a la PI es impulsar al mismo tiempo la descentralización productiva.

Estos autores hablan de una sucesión sectorial en donde cada nuevo grupo de sectores dominantes traza su propio patrón geográfico creando distintos centros y periferias de crecimiento en lugares a menudo radicalmente diferentes de aquéllos de las industrias que lo proceden (Storper y Walker, 1989).

Cabe destacar que no es la redistribución territorial de la actividad en sí misma lo que más interesa, ya que se trata solo de un efecto. Lo que verdaderamente representa dicho objetivo, es la superación de obstáculos que el predominio de la gran industria impone al desarrollo local. Entre estos obstáculos destaca la presión de los salarios al alza y la necesidad de aumentar importaciones de insumos para la producción o de bienes para la población, con lo cual se dejan de generar vínculos económicos que integren a los diversos asentamientos ubicados en el territorio.

Se ha visto que solo mediante la creación de cadenas productivas se puede superar la condición de estancamiento que presenta gran parte del sistema productivo industrial latinoamericano, sobre todo si se favorece la creación y desarrollo de distritos de desarrollo industrial.

Lo anterior, otra vez, es más claro en los países desarrollados ya que en el caso de América Latina no ha sido posible transferir la producción flexible a una fuerza de trabajo sin educación ni especialización (Storper, 1989:337). En el mundo desarrollado la producción flexible está asociada al resurgimiento de los distritos industriales para aprovechar los bajos costos de información y manejo. No obstante, se manifiesta también un proceso de **desindustrialización** en la zona centro del país y otro de **industrialización** en áreas periféricas; en ambos casos por cuestiones de estadística, la PI es mayoritaria.

Un elemento que viene a reforzar las expectativas de desconcentración económica lo constituye la importancia demográfica relativa que ha venido adquiriendo el grupo de ciudades de entre cien mil y un millón de habitantes, llamadas ciudades medias, y que requerirían menores niveles de inversión para equiparlas de manera que se convirtieran en centros de desarrollo económico y de atracción de población. En el tercer mundo en general, las opciones de localización o de desarrollo de la PI son más claras en las llamadas ciudades medias.

Ciudades medias, pequeña industria y desconcentración de la población

Se consideran estrechamente relacionadas ya que la PI constituye con frecuencia la base de la industria local de estas ciudades (*cf.* Richardson, 1982:101). De esta manera se han desarrollado argumentos de apoyo a la industrialización de las ciudades medias bajo la consideración de que la dispersión de la industria en varias regiones contribuye a reducir las diferencias interregionales de ingresos y bienestar y tal vez de eficiencia productiva; objetivo perentorio de las políticas urbano-regionales.

En este sentido las ciudades medias y la PI son un complemento importante de las metas de política regional, considerada como una reducción en la economía interregional y las disparidades sociales.

En el caso mexicano hay indicios de que las ciudades intermedias del sistema urbano mexicano son más dinámicas en términos demográficos en relación con las grandes ciudades. Brambila (1992) y Salazar (1984) señalan algunas evidencias que indican que la dispersión del crecimiento urbano tiende a ser progresivamente más homogéneo.

Esta ciudades podría absorber a un mayor porcentaje de migración rural-urbana que en el pasado, dependiendo de las acciones gubernamentales en materia de política industrial, inversiones públicas y precios relativos, entre otras. Otro factor más a su favor es el hecho de encontrarse territorialmente dispersas. Se cree que conviene orientar el crecimiento industrial hacia esas ciudades en un grado creciente ya que los costos de infraestructura en las mismas son muy inferiores a los costos en las grandes (Trejo, 1987:123-125). Pero sobre todo, se trata de localidades que han estado creciendo aun en ausencia de estímulos gubernamentales de magnitud comparable a los concedidos a las ciudades de mayor tamaño; lo que representa una oportunidad para abaratar el crecimiento industrial.

Las áreas que en la actualidad presentan mayores ventajas de localización desde el punto de vista de los mercados internacionales son la frontera norte, las costa y algunas ciudades que cuentan con la infraestructura necesaria para sostener tales actividades.

Ahora bien, cualquier intento por lograr una desconcentración de actividades productivas involucra el suministro de infraestructura necesaria para sostener tales actividades. Pero además, factores tales como las comunicaciones, el mercado y la capacidad organizacional para diseñar nuevos productos, servicios o procesos, son ahora la clave para la localización industrial y la competitividad internacional (*Ibid.*,: 225).

Conclusiones

La función que pueda tener la pequeña industria en el desarrollo económico en general y en el desarrollo regional en particular, está condicionado a todo un conjunto de procesos que operan de modo simultáneo. Entre ellos destaca la relación –que puede ser de cooperación o de competencia y que se manifiesta a su vez como una economía o industria integrada o desintegrada– que puedan tener entre sí las unidades industriales o los subsectores económicos, el impulso del Estado o los efectos de su gestión económica. Esto último es de gran importancia, ya que tiene que ver con el comportamiento del mercado de capitales, laboral y de insumos para la producción, con las posibilidades de crecimiento del comercio exterior, con la situación fiscal de las empresas y con las facilidades que tengan para acceder a la información o realización de trámites administrativos; todo ello genera un ambiente favorable o adverso al desarrollo empresarial. Finalmente, también es importante la estrategia individual de cada empresario.

En relación con todos los aspectos anteriores se reveló que el comportamiento de la pequeña industria es diferente y en muchos casos opuesto entre países de un alto nivel de desarrollo y países de bajo nivel. Las medidas tomadas en los primeros representan las posibles bases que habría que considerar en México en las políticas de fomento industrial y desarrollo regional, para mejorar los resultados obtenidos hasta ahora. Desde luego, también es necesario realizar un diagnóstico detallado del funcionamiento de la pequeña industria a nivel de rama de actividad y su comportamiento por ciudad.

Referencias

- Alvarez, M. (1991), “Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta”, en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 9, México, pp. 827-837.
- Bell, D. (1993), “La caída de las grandes empresas”, en *Vuelta*, 201, agosto, México, pp. 14-18.

- Bendesky, L. (1994), "Economía regional en la era de la globalización", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 11, México, pp. 928-989.
- Brambila, C. (1992), *Expansión urbana en México*, El Colegio de México, 363 pp.
- Bromley (1985), *Planning for Small Enterprises in Third World Cities*, Pergamon Press, 217 pp.
- Bustelo, P. (1992), "La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un análisis comparado", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 12, diciembre, México, pp. 1111-1119.
- Calva, J. L. (1993), *El modelo neoliberal mexicano. Costos, vulnerabilidad, alternativas*, Fontamara, Friedrich Ebert Stiftung, México, 199 pp.
- Castillo, M. y C. Cortellese (1988), "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina", en *Revista de la Cepal*, núm. 34, ONU, Chile, pp. 139-164.
- Castillo, V. y R. J. Ramírez (1992), "La subcontratación en la industria maquiladora de Asia y México", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 1, México, pp. 33-41.
- CEPAL (1974), "La pequeña industria en el desarrollo latinoamericano" en Nolff, M., *Desarrollo Industrial Latinoamericano*, FCE, Lecturas 12, México, pp. 109-130.
- CEPAL/ONUDI (s/f), "El papel de la pequeña y mediana empresa (PME) en la estructura industrial de los países de América Latina: una comparación con el caso de Italia, 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 en México, México, pp. 21-39.
- Escorsa, P. (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 en México, México, pp. 40-46.
- Gómez, M. A. (1992), "Las transformaciones del proceso de trabajo en escala internacional" en Morales, J. (coord.), *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*, IIIEc, UNAM, México, pp. 13-53.
- Guajardo, R. (1992), Efectos de las maquiladoras en el producto, el ingreso y el empleo en México", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 1, México, pp. 42-45.
- Jacobs, E. y J. Mattar (1985), "La industria pequeña y mediana en México", en *Economía Mexicana*, núm. 7, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), México, pp. 35-67.

- Jenkis, R. (1992), "La experiencia de Corea del Sur y Taiwan, ¿ejemplo para América Latina?", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 12, México, pp. 1120-1130.
- Layne, D. (1993), "Políticas financieras para el desarrollo de la pequeña empresa", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, México, pp. 530-535.
- Lomnitz, C. (1993), "La decadencia en los tiempos de globalización", en Opciones, suplemento catorcenal de *El Nacional*, 28 de mayo, México.
- Loyola, A. (1993), "Dinámica de la competitividad industrial en San Luis Potosí", *Seminario Industria, Estado y Sociedad*, Toluca, Edo. de México, octubre de 1993, 48 pp.
- Lipietz, A. y D. Leborgne (1992), "Ideas falsas y cuestiones abiertas sobre el posfordismo", *Trabajo*, núm. 8, México, pp. 17-31.
- Martínez, M. (1985), "Algunos aspectos de la planeación industrial en México y otros países en desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 7, México, pp. 693-701.
- Moore, B. *et al.* (1991), "The influence of regional development incentives and infrastructure on the location of small and medium sized companies in Europe", *Urban Studies*, vol. 28, núm. 6, pp. 1001-1021.
- OEA (s/f), "La pequeña empresa: un instrumento para la estrategia de desarrollo", en *Políticas de fomento a la industria mediana y pequeña en América Latina y experiencia internacional*, ONUDI/SECOFI/ONU, Serie temática, núm. 3, Industria Mediana y Pequeña, México, pp. 56-60.
- Richardson, H. (1982), "Industrial policy and regional development in less developed countries", en Bell y Lande (eds.), *Regional Dimensions of Industrial Policy*, Lexington Books, pp. 100-119.
- Ruiz, C. (1992), "Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 2, México, pp. 163-168.
- Salazar, H. (1984), *La dinámica de crecimiento de las ciudades intermedias en México*, El Colegio de México, México, 110 pp.
- Secchi, C. (1985), "El papel de las pequeñas empresas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo", en *Revista de la Cepal*, núm. 27, pp. 139-150.
- Storper, M. (1989), "La industrialización y el desarrollo regional en el Tercer Mundo, con referencia especial al caso de Brasil", *Estudios Demográficos y Urbanos*, (11), vol. 4, núm. 2, El Colegio de México, México, 313-342.

Storper, M. y R. Walker (1989), *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*, Blackwell, Oxford, U. K., 267 pp.

Toffler, A. y T. Heidi (1993), "La democracia portátil", en *Nexos*, 186, vol. XVI, México, pp. 37-46.

Trejo, S. (1987), *El futuro de la política industrial en México*, El Colegio de México, México, 318 pp.

White, L. (1978), "The evidence on appropriate factor proportions for manufacturing in less developed countries: a survey", en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 27, núm. 1.

Instrucciones para los autores

Se reciben trabajos inéditos y éstos se someten a dictamen. Para efectos de dictaminación se conservará el anonimato tanto de árbitros como de autores.

Preferentemente se publicarán trabajos en español, sin descartarse los artículos en inglés u otro idioma.

Los editores de la revista se reservan el derecho de hacer las modificaciones de estilo que juzguen necesarias para una mejor comprensión del texto. Asimismo, el Comité Editorial se reserva el derecho de hacer los cambios editoriales que considere convenientes.

Se entregará **original** del artículo junto con dos copias. El original deberá llevar anexo los datos completos del autor (nombre completo, sin iniciales, dirección y teléfonos), las copias no incluirán el nombre del autor (o autores).

Los trabajos se entregarán impresos en papel carta, escritos por un solo lado, a doble espacio (lo cual facilita la lectura y corrección), sin tachaduras ni correcciones a mano; el texto y los márgenes debidamente justificados. Foliadas cada una de las páginas.

Cada artículo deberá acompañarse de un resumen en español y otro en inglés, ambos no mayores de 15 líneas.

Las copias de los artículos incluirán, donde corresponde, figuras, fotos, tablas, etc. No así el original, en el que pueden anexarse por separado, indicando en el texto, el lugar donde entran (con su respectivo número y pie de texto). Las ilustraciones se entregarán en tamaño carta para una mejor reducción. Si el autor desea que algún mapa o cuadro vaya desplegado, deberá indicarlo al editor.

Las figuras, cuadros, fotos y tablas que integren el artículo, deberán ser originales, es decir, listos para su reducción e inserción en el texto. Para tal efecto, si incluye fotografías a color, entregará un juego de transparencias (33 mm) para los fines de impresión que requiera el trabajo.

El autor deberá cuidar que el tamaño de letra empleado en figuras, mapas y/o tablas sea lo suficientemente apropiado, teniendo en cuenta la reducción que de ellos se hace. Los mapas se entregarán en papel brillante o en acetato.

Las referencias bibliográficas irán lo más completas posible y en estricto orden alfabético. Recuerde que si cita en el texto una obra, ésta deberá aparecer en la bibliografía final.

Si se incluyen notas al pie de página, se numerarán en orden consecutivo, procurando que sean las menos posible.

No se devolverán originales, sólo de figuras, mapas y fotografías, cuando así lo indique el autor.