



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA**
Unidad Iztapalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Economía

TÍTULO

GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN

SUBTÍTULO

LOS PROCESOS CON LOS QUE OPERAN LAS MPyMES DEL SECTOR DE
LA CONFECCIÓN - VESTIDO (Administración, Tecnología, Diseño del
Producto, Moda, Control de Calidad y Financiamiento) EN LA NUEVA
DINÁMICA MUNDIAL.

◆ TESINA ◆

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
P R E S E N T A N:

ALFALLO BAUTISTA KARLA LORENA (96221219)
GONZÁLEZ PADILLA CLAUDIA (92325889)

ASESOR

M. A. OLVERA HERNÁNDEZ FERNANDO

[Handwritten signature]
8/10/02

2002

METODOLOGÍA

OBJETIVO GENERAL

Identificar y señalar cómo los procesos - la tecnología, la administración, las fuentes de financiamiento, el diseño de la producción, el destino de la producción y el control de calidad - con los que operan las MPyMES (Micro, Pequeña y Medianas empresas) mexicanas en la actualidad, se enfrentan a los desafíos que imponen los modelos de Globalización y Regionalización para su sobrevivencia.

PROBLEMA

La transición de la economía mexicana de un modelo de crecimiento basado en la industrialización y sustitución de importaciones vigente desde la Segunda Guerra mundial, a tomado un rumbo distinto, a un nuevo modelo que plantea la incorporación de nuestro país a la economía mundial: una inserción distinta y creciente en los mercados internacionales a través de la apertura económica y la menor participación estatal en las actividades productivas proyectada bajo la forma de economías externas - infraestructura, servicios y producción de ciertos insumos estratégicos -.

Por tal motivo, las transformaciones ocurridas en el contexto global han modificado las condiciones de operación de las MPyMES mexicanas.

“Realmente las MPyMES mexicanas cuentan con los elementos para enfrentar los retos del mercado global; el problema se debe a los procesos sobre los cuales operan éstas.”

HIPÓTESIS

Los procesos con los que actualmente operan las MPyMES mexicanas del sector Textil en la rama de la Confección del vestido - ubicadas en la Delegación Cuauhtémoc de la ciudad de México - son la causa de que éstas no puedan insertarse en el mercado global.

JUSTIFICACIÓN

En México, las empresas no estaban preparadas antes de la apertura comercial, para enfrentarse a un mercado más competitivo como el que hoy se presenta.

Las oportunidades que ofrece la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) y el nuevo entorno global, sólo podrán ser aprovechadas por aquellas unidades económicas (MPyMES) que se transformen con oportunidad.

Los empresarios tienen que preparar sus empresas para competir hacia una economía abierta, donde la sociedad actual, exige mejores precios y mayor calidad.

Sobre la base anterior, hemos decidido realizar este trabajo de investigación para conocer e identificar de qué manera los modelos de Globalización y Regionalización tienen influencia en los procesos sobre los que operan las MPyMES del sector de la confección ya que éste, ha mostrado ser, una de las actividades manufactureras, que por sí sola, es la ocupación que genera mayor empleo, contribuyendo con 10.8% del personal ocupado dentro de la cadena Textil.

PRIMERA PARTE

GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene la finalidad de señalar las actuales tendencias originadas en los procesos globales, regionales, nacionales y las alternativas que presentan sobre el futuro del mundo, destacando la importancia que reviste para la economía global el nuevo modelo de desarrollo capitalista en el cual se insertan éstos.

A partir de la catarata de sucesos ocurridos en los años 70's y 80's se generaron acontecimientos (ex - URSS y la Europa del Este) que identifico tales fenómenos conocidos como globalización y regionalización con la transición a una "nueva y mejor sociedad" se proclamo así el fin de la historia y el arribo a la eternidad capitalista.

El trabajo está dividido en tres partes en la primera parte globalización y regionalización se alude a las polarizaciones del mundo actual (1930 - actualidad), las tendencias globales y el llamado nuevo orden mundial.

Coincidimos que a pesar, de que la globalización ha devenido en un lugar común en el habla cotidiana, de políticos, economista, intelectuales, empresarios, ciudadanos y estudiosos en general, realmente ha sido poco abordada en sus efectos polarizantes y excluyentes.

La globalización concentra su discurso en un carácter peculiar ideológico de la misma, que exalta y subraya atributos sobre su presunta novedad y homogeneidad, su inminente apertura de mercados, las finanzas internacionales, la producción industrial, la revolución en los conocimientos, la nueva división internacional del trabajo, el medio ambiente mundial y su desarrollo tecnológico que casi de la mano traería apegado el desarrollo político (estado nación) y el triunfo de la liberalización comercial, conformando alternativas globales innovadoras para los países.

Remitiéndonos al caso de los tratados comerciales se observa que las llamadas tendencias globalizadoras de supuesta homogeneización del desarrollo que fungen como cimientos de tal iniciativa esperan operan como móviles geopolíticos y geoestratégicos del capital financiero y de los aparatos estatales. Al mismo tiempo, se presenta el pensamiento económico ante las nuevas formas de pensar y ver los sistemas económicos del orden mundial. El TLCN es la expresión más clara de que este proceso globalizador tiende sus redes a través de una específica regionalización.

Las alternativas de un desarrollo económico y social equitativo en los niveles nacionales surgen en coyunturas que hoy están, más que nunca, determinados a niveles mundiales.

Finalmente la revolución tecnológica - en la informática, las telecomunicaciones y los nuevos materiales - precipitó la llamada globalización. El concepto incluye

todos aquellos procesos tecnológicos, fenómenos políticos, reorganizaciones económicas y situaciones anímicas que hacen al planeta más interdependiente. Hoy las decisiones de uno afectan a otros. Los mercados, la producción industrial y los sistemas financieros se integran. Se derrumban barreras al comercio, a la inversión y a la interacción entre los países y sus sociedades. La globalización representa, de hecho, una verdadera revolución internacional.

La segunda parte corresponde a México se remite brevemente a la situación de la economía mexicana desde los años 30's hasta la actualidad y sus perspectivas frente al nuevo orden mundial.

“El capitalismo del mercado mundial contemporáneo exige un cambio para superar las crisis económicas. Para ello se debe desarrollar la modernización económica y el cambio industrial innovando métodos de organización y exportación del trabajo social y adopción de nuevas tecnologías dentro de los procesos productivos. La economía mexicana deberá adoptar estos cambios debido a los fuertes condicionamientos de carácter tecnológico financiero, competitivo, etc.; y a las presiones internacionales de las economías, en busca de crear una economía competitiva (sobre todo en las MPyMES) capaz de competir con el exterior.”

Dentro de este contexto señalamos un balance de las principales características del proceso de transición y reconversión económica y política realizado durante casi el último lustro en México. Pensando que de su estudio se pueden derivar importantes experiencias en la implementación del modelo globalizador que hoy tiene lugar en todo el mundo.

Entre los antecedentes más importantes que se observaron tenemos: la depresión de los años 30's, (el modelo proteccionista de desarrollo y el patrón sustitutivo de importaciones) y su impacto en la economía mexicana, los años 50's y 70's donde se presenta un crecimiento económico, los años 80's y 90's crisis y ajustes económicos - políticos y la industria mexicana. En suma al entrar a la última década del siglo XX se puede afirmar que nuestro país pasa de una economía cerrada a una economía abierta.

Todos estos aspectos tienen como finalidad un conjunto de transformaciones principalmente en la estructura empresarial, dirigidas a aumentar la productividad, la competitividad y la rentabilidad de las producciones nacionales.

Una cosa parece evidente: México en virtud de sus rezagos productivos y sociales, necesita formular e instrumentar una política industrial que permita a su aparato productivo generar las ventajas competitivas requeridas para su inserción exitosa a la demanda de la economía mundial.

La tercera parte está dedicada a las MPyMES mexicanas donde se verá cómo el proceso de globalización de la economía mundial, la firma de los acuerdos y la tendencia creciente a la liberalización del comercio mundial, han impuesto a la planta productiva industrial (MPyMES) una serie de condicionamientos para su supervivencia. Al mismo tiempo, se hará mención de cómo la incorporación del México al TLCN ha traído como resultado una reestructuración amplia de la producción demandando mayor productividad y calidad para poder participar en este proceso de internacionalización de los mercados.

Como sabemos, las MPyMES han sido las más vulnerables de la economía nacional, pues son éstas quienes pagaron la factura del proceso de apertura. Estamos frente a un sector marcadamente heterogéneo y en muchos casos caracterizado por la informalidad y además por una serie de limitaciones y rezagos que se han manifestado, particularmente, en los últimos años. Hemos visto, que este sector participa significativamente en el empleo y la producción, que hoy se enfrenta, a un difícil panorama.

Así, en este apartado se señalarán las características más relevantes de las MPyMES, su definición y su importancia en el entorno global, así como lo proceso con los que generalmente operan (inversión y tecnología, administración, control de calidad, diseño de la producción, fuentes de financiamiento y destino de la producción),

Las MPyMES dentro del sector de la confección al igual que la mayor parte de las actividades industriales en el país, se han enfrentado a los grandes problemas derivados de los cambios mundiales, provocando giros radicales en las condiciones en que solían trabajar.

Los cambios en las condiciones de los mercados han lanzado a la industria de la confección a la búsqueda de soluciones nuevas sobre los procesos con los que laboran (diseño del producto, tecnología, administración, fuentes de financiamiento) para lograr un incremento necesario en la productividad, la preservación del mercado y la participación en las exportaciones.

Con el asunto de la globalización, el sector de la confección debe aspirar a competir dentro y fuera del país. El nivel de propuesta es que la innovación y la adecuada interpretación de conceptos permitan que nuestro producto sea mejor, bien diseñado y más competitivo. Pero todo esto sólo será posible mediante la decidida colaboración de este sector empresarial y las autoridades gubernamentales.

Las MPyMES podrán hacer frente a los desafíos del presente, en la medida en que convierta la insatisfacción, por el actual orden de cosas, en criterio de diseño y de formulación de estrategias que permitan su adaptación a la dinámica cambiante del mercado internacional.

La apertura y la persistencia de rezagos estructurales son desafíos para el aparato productivo mexicano. La modernización presenta serias dificultades a una planta productiva constituida en su mayor parte por MPyMES, carentes de los recursos tecnológicos, financieros y empresariales necesarios para hacer frente a una competencia externa particularmente intensiva.

Así, se presenta al país un doble reto: lograr un desempeño microeconómico que permita al aparato productivo nacional competir con eficiencia en los mercados interno y externo, y superar los rezagos estructurales que dificultan la modernización integral de la planta productiva.

La adopción de un nuevo modelo económico significa que las posibilidades de desarrollo y de mejoría del bienestar social transiten necesariamente por la modernización integral del aparato productivo, concebida ésta, como un proceso continuo de generación de ventajas competitivas que se extiende a la mayor parte de los sectores y de las unidades de producción.

Sólo cuando se lleva a cabo una modernización del sector de la confección, en lo referente a los procesos sobre los que trabaja, se dará la elevación de la capacidad competitiva que se traducirá, en el marco de la globalización, en mayores fortalezas y expectativas de bienestar para las empresas del sector.

Las MPyMES mexicanas deben responder con una actitud moderna: en algunos casos la modernidad irá asociada de tecnología, en otros, representará un reto al ingenio y a la imaginación para corregir aquellas actitudes o situaciones que disminuyan la posibilidad de inserción, por parte de éstas, en la nueva dinámica mundial.

CAPÍTULO I

1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA GLOBALIZACIÓN

Con el afán de conocer, cómo los procesos de Globalización y Regionalización están cambiando la forma de operar de las empresas en base a rigurosos requisitos de la técnica y de los recursos intelectuales, en este capítulo se abordarán las principales características que enmarcan a estos dos procesos; explicaremos por una parte, cómo a través de ellos se gesta un nuevo ciclo de expansión del capitalismo que sustituye al fordismo como modelo de organización del trabajo y de la producción, para después combinarse y crear un modelo más sensible a las nuevas exigencias del mercado mundial que integra productividad, capacidad de innovación y competitividad. Y por otra parte, cómo a raíz de la ruptura del modelo sustitutivo de importaciones sobre el cual operaba México y a la firma del TLC, fue posible la inserción de éste a la nueva dinámica mundial.

En los últimos años se han dado cambios importantes en el mundo, uno de estos cambios es el proceso conocido como globalización que corresponde a una etapa superior del desarrollo capitalista.

Este desarrollo podría entenderse como una asociación de crisis estructurales. Al principio del siglo XX en los años 30's se desencadenó una crisis económica mundial; precedida por una serie de movimientos revolucionarios.

Si ese siglo se caracterizó por sus grandes conmociones sociales, el periodo que termina con la primera guerra mundial será el del predominio del régimen de la empresa privada, a partir de la segunda década del siglo, este sistema se enfrenta a grandes crisis que se manifiestan en todos los aspectos de la vida.

Uno de los periodos de grandes inquietudes es la crisis que se inicia en 1929, y que provoca amplia desocupación y miseria, acentuando de nuevo los conflictos. Aquí la población no estaba en condiciones de absorber la producción lo que llevó a la paralización de las industrias y con ello a una mayor miseria y a menor capacidad de compra. La producción industrial disminuye aproximadamente 40%. Es apenas hasta 1932 cuando se reanima algo el comercio internacional.

La crisis de 1929 afectó a los Estados Unidos más que a otros países, debido a su gran desarrollo industrial y financiero. Otro de los problemas de la crisis es que cada país trata de importar lo menos posible, para no quitar trabajo a su propia economía.

“En 1933 sube al poder Franklin D. Roosevelt inicia el nuevo trato que consiste en reanimar la economía por medio de grandes obras publicas que elevan la capacidad de compra del pueblo. John Maynard Keynes a raíz de la gran crisis económica de 1929 a nivel internacional busca una

forma para evitar su repetición. Descubre que los ciclos de prosperidad van seguidos de crisis económicas y que pueden evitarse si interviene el Estado con la siguiente estrategia: incrementar las inversiones del gobierno cuando la economía se paraliza, y reducirlas cuando hay prosperidad. Desde los años 30's a los 70's esta política funcionó en muchos países, pero a costa de dos problemas: el Estado gastaba más, no solo en los ciclos de prosperidad sino también en las crisis, con lo que comenzó a endeudarse, a la vez se generaba una creciente inflación, por lo que la receta de Keynes empezó a dejar de funcionar y resultaba muy costoso para la sociedad seguir permitiendo que el Estado interviniera de esa manera"¹

La solución para esta crisis consistió en implementar un modo de acumulación y regulación de capital denominado Fordismo.

El Fordismo creó las condiciones para un mejoramiento estructural del capital en la escala mundial, es ahí donde, proviene la posición dominante de Estados Unidos a nivel internacional gracias a su modelo social y económico.

Las características del capitalismo Fordista son las siguientes:

a) La imposición de una estrategia de acumulación que descansaba en una producción taylorista en masa con una fuerte expansión del trabajo asalariado a expensas de la producción tradicional agrícola y artesanal.

También se impuso un modelo de consumo masivo, con ello el capital transitó hacia la ampliación sistemática del mercado interno. Esto significó que el consumo de la clase trabajadora pasaría a ser él mismo, parte del proceso de reproducción del capital.

Como consecuencia de este desarrollo se produjo una extensa y profunda capitalización de la sociedad en su conjunto a tal grado que las formas tradicionales de la producción de subsistencia, fueron desplazadas por mercancías producidas sobre bases capitalistas y las relaciones sociales adquirieron, en su conjunto, una forma comercial en una medida considerable.

b) La implantación de este nuevo modo de acumulación estaba vinculado al establecimiento de una forma de regulación política y social que se caracterizaba por un alto grado de dirección económica, por una expansión de la política estatal de crecimiento, ingresos y ocupación y por el reconocimiento de los sindicatos y la institucionalización política de compromisos de clases en el marco de estructuras corporativas.

Al igual que la expansión del Estado de bienestar² no sólo representó un importante mecanismo de integración política de los asalariados, sino un apoyo determinante para el modelo Fordista de consumo masivo.

¹ Héctor Amescua Cardiel "Introducción a las Ciencias Sociales". Págs. 176 –178.

² "El estado de bienestar (welfare state) propone dar protección médica, seguridad en el trabajo, acceso a la educación y otros beneficios a toda la población. El estado interviene en importante medida en la vida económica. El sistema se crea, en gran parte, como respuesta a las exigencias

Es así, como el Fordismo quedó organizado en esencia bajo una forma estatal nacional, en su centro estaba la expansión de los mercados internos sobre la base de una amplia intervención estatal y de compromisos de clases institucionalizadas.

Esta época de oro del capitalismo no duraría mucho tiempo. En los años sesenta se originó una nueva crisis económica mundial. El motivo de esta crisis se encuentra en el marco de la lógica propia de las tecnologías tayloristas y los procesos de trabajo existentes. Al no poder elevar a voluntad las ganancias del capital, se volvió a estancar el proceso de acumulación y crecimiento. Las reservas de productividad que se encontraban en el proceso de producción taylorista y fordista demostraron ser limitadas.

Así, parecería la crisis del fordismo como si fuera una crisis del Estado de bienestar, parecía como si la base económica del capitalismo de éste Estado empezara a tambalearse, la compatibilidad de la ganancia de capital y el bienestar colectivo llegó a su fin.

En la década de los años setenta la economía mundial se hallará inmersa en una crisis global que puso fin a la época de prosperidad y optimismo que caracterizó al mundo de la segunda posguerra. El gran movimiento de la liberalización del comercio mundial, en marcha desde 1948, gracias a un crecimiento económico casi continuo y general, es contrarrestado por la tentación del repliegue de las economías nacionales sobre sí mismo.

La crisis mundial de los años 70's puso fin a dos décadas y media de rápido crecimiento del capitalismo mundial de posguerra y abrió el nuevo período histórico de inestabilidad política, lento crecimiento económico y descomposición social.

“Desde fines de los sesenta se presentan crecientes dificultades económicas, que se manifiestan en la lentitud del crecimiento industrial, una década después es notoria la baja violenta del dólar respecto al valor del oro, una inflación generalizada y una desocupación importante en muchos países. Se acentúa el peligro de una gran crisis económica, que agravaría la crisis general en el que se encuentra el sistema de libre empresa. Esta crisis establecerá que la intervención del Estado en la economía debe terminarse y volver al sistema de libre empresa, en donde el mercado, el libre juego entre la oferta y la demanda, entre lo que se ofrece y lo que se quiere o necesita, es el mejor mecanismo de desarrollo sano, sin deudas gubernamentales, ni inflación. El estado debe entonces reducir su gasto, liberar precios, salarios, empresas, dejando de protegerlas y haciéndolas competir para aumentar su eficiencia, además de proponer controlar el dinero que emite el gobierno. Si bien esto generaba desequilibrios momentáneos, éstos serán producto de la retirada del Estado y de la transición a un nuevo equilibrio, que obligara a las empresas, a ser más

populares y para evitar el reforzamiento de las tendencias que exigen una transformación a fondo, socialista. Desde mediados de la década de los setenta, se advierte una tendencia a reducir la influencia de los estados en la vida económica, esto coincide con los deseos de las grandes empresas de tener mayor libertad de acción y tiende a descargar sobre todo en los trabajadores el peso de las nuevas dificultades económicas.” Juan Brom. “Esbozo de Historia de Universal, Tratados y manuales”, págs. 222-228, Grijalbo, México 1982.

productivas y a pagar más salarios a quienes sean más productivos también. Así, se modernizarán la tecnología, el trabajo, la administración y las relaciones obrero – patronales en las empresas.”³

CRONOLOGÍA DE LOS PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS DE 1971 A 1977.

DICIEMBRE DE 1971	Fin de la convertibilidad en oro del dólar, derrumbamiento del sistema monetario internacional y crisis de las instituciones financieras reguladoras creadas por las Naciones Unidas en Bretón Woods ⁴ al término de la segunda guerra mundial.
1974	Liberalización generalizada de los movimientos de capitales en los Estados Unidos, primicias de la total inestabilidad monetaria y de una economía financiera meramente especulativa, disociada de la economía real.
1973 – 1974	Golpe de efecto de los países productores de petróleo integrados en la OPEP, encarecimiento de las energías importadas.
1974	Diálogo Norte-Sur y declaración sobre el nuevo orden económico mundial aprobada por las Naciones Unidas, presiones ejercidas por los países representantes del tercer mundo (el grupo de los 77) con el fin de dotar a una transformación, en beneficio propio, de las reglas del juego internacional.
1974 - 1977	Estancamiento de la producción industrial en las economías avanzadas.

FUENTE: “Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)”. Universidad Nacional del Rosario Argentina, 1997.

El fin de la ola ascendente de la posguerra fue en si el resultado del agotamiento de las condiciones económicas, tecnológicas y sociales que la hicieron posible.

Como se puede apreciar en el cuadro 1, esta crisis en el mundo golpeó en primer lugar a los Estados Unidos haciéndole perder su supremacía industrial y financiera, frente a nuevas potencias ascendentes como Alemania y Japón.

Sobre la base de esta correlación histórica la globalización entra en escena como la decisiva estrategia del capital para solucionar la crisis, es decir, que la liberalización comercial del transito de mercancías, servicios, dinero y capital será la condición previa de la renovada racionalización sistemática del proceso de trabajo en la producción capitalista y ello a la vez, estará vinculado con la destrucción del compromiso fordista y sus bases institucionales.

La globalización se instala como una alternativa que tiende a reactivar la economía del mundo, lo hace en un momento, en donde el desarrollo nacional, de

³ Juan Brom, Op. Cit. págs. 170 - 178

⁴ “Cuando el gobierno de Estados Unidos declaró la inconvertibilidad de su moneda, esta decisión puso fin al sistema de tipo de cambio fijo establecido en el Bretón Woods en el año de 1944 y llegó a otro sistema basado en tipos de cambio flotantes, el que ha prevalecido hasta el presente. El nuevo sistema es el que los tipos de cambio se ajustan bilateralmente de acuerdo con la demanda y oferta entre cada par de monedas, propició un ambiente de inestabilidad en el comercio exterior y en los movimientos de capitales y por está vía, un cambio en las políticas económicas nacionales en el sentido de dar referencia a la inestabilidad respecto al crecimiento económico.” Rocío Ortega Rosales. “ Globalización y Regionalismo en México”. Pág. 44, Porrúa, México, 2000.

los países desarrollados deja de ser factible a través del impulso productivo interno de la industrialización visualizándose solo a través de su integración económica, en la escala del comercio internacional, por último, se implanta en un tiempo en donde los avances de los diferentes campos de la ciencia como son: la biotecnología, la electrónica, la robótica y las comunicaciones permiten la vinculación estrecha de las economías nacionales del ámbito de lo internacional.

A partir de las condiciones, de crisis expuestas anteriormente, el mundo está viviendo un amplísimo proceso de cambio y reorganización, de los principios ordenadores que rigen su vida económica y política - social. En donde la globalización se refiere, en esencia, a un proceso económico; a una modificación estructural histórica del capitalismo.

1.1.1 PANORAMA GENERAL DEL GLOBALISMO.

El globalismo es una configuración histórica social amplia, que convive con las más diversas formas sociales de vida y de trabajo, pero que también señala las condiciones, posibilidades, encerramientos, perspectivas, dilemas y horizontes.

Tanto es así que en el ámbito del globalismo emergen o resurgen localismos, provincialismos, nacionalismos, regionalismos, colonialismos, imperialismos, etnicismos, racismos y fundamentalismos; así como reavivan los debates, las investigaciones y las preocupaciones sobre la identidad y la diversidad, la integración y la fragmentación. Pero lo que se desarrolla y predomina, recubriendo e impregnando las más diferentes situaciones es el globalismo.

El globalismo puede ser visto como una configuración histórica social en el ámbito de la cual se mueven los individuos y las colectividades, las naciones y las nacionalidades, incluyendo grupos sociales, clases sociales, pueblos, etc.; con sus formas sociales de vida y de trabajo, con sus instituciones, sus patrones y sus valores. Junto con las peculiaridades de cada colectividad, nación o nacionalidad, con sus tradiciones o identidades, se manifiestan las configuraciones y los movimientos del globalismo. Son realidades sociales, económicas, políticas y culturales que emergen y adquieren dinamismo con la globalización del mundo, o la formación de la sociedad global.

Es evidente que en la base del globalismo en los términos en que se presenta en el fin del siglo XX, anunciando el siglo XXI, está el capitalismo. Las fuerzas decisivas por las que se da la globalización del mundo instituyendo una configuración histórica social nueva sorprendente y determinante, son las fuerzas surgidas con la globalización del capitalismo, proceso éste que adquirió ímpetus excepcionales y avasalladores, desde la segunda guerra mundial y aun más con la guerra fría, entrando en franca expansión después de finalizar ésta.

El globalismo no nace listo, acabado y mucho menos presente, visible, evidente; sucede que el globalismo es producto y condición de múltiples procesos sociales,

económicos, políticos y culturales, generalmente sintetizados en el concepto de globalización. Resulta de un complejo juego de fuerzas actuando en diferentes niveles de realidad, en los ámbitos local, nacional, regional y mundial.

Algunas de estas fuerzas emergen con el nacimiento del capitalismo, al tiempo que otras surgen en el colonialismo y el imperialismo, incluyendo la formación de monopolios, trusts, cárteles y corporaciones transnacionales.

Hay raíces del globalismo que viene de lejos, al tiempo que otras emergen con la guerra fría y se desarrollan con la disgregación del bloque soviético y la disolución o reforma en los regímenes socialistas, incluyendo a los países de Europa Central, la Unión Soviética, China Continental, Vietnam, Mozambique, Angola y otros.

El globalismo tiene que ver con una realidad social, económica, política y cultural articulada en el ámbito propiamente global, a pesar de sus connotaciones locales, nacionales, regionales u otras.

Y emergen en forma evidente, en sus configuraciones y en sus movimientos, al final del siglo XX, a partir del derrumbe del mundo bipolarizado en el capitalismo y comunismo.

Así, éste puede ser visto como producto y condición de una ruptura histórica de amplias proporciones que se dieron de manera local, nacional, regional y mundial, involucrando a las condiciones sociales, económicas, políticas y culturales de individuos, familias, grupos sociales, clases sociales, colectividades, pueblos, naciones y nacionalidades. Con el siglo XXI se inicia otro ciclo de la historia, tal vez más universal, y que será el escenario para otras fuerzas y luchas sociales.

El globalismo modifica las condiciones y las posibilidades de espacio y tiempo que se habían constituido; se desterritorializan y reterritorializan en otros lugares, las cosas, las gentes y las ideas. Se transforma así, el mapa del mundo.

Sucede que el globalismo expresa nuevos desarrollos de la realidad social, en términos de la intensificación y de la generalización de las fuerzas productivas y de las relaciones capitalistas de producción. Se trata de una formación social global; una configuración geo - histórica, social, económica, política y cultural. Su dinámica está impregnada de tendencias ideológicas, así como de corrientes de pensamiento; incluye múltiples y variados grupos sociales, clases sociales, movimientos sociales, partidos políticos y corrientes de opinión pública.

Lo que sucedió con las transformaciones ocurridas en el siglo XX, es que se abrió una nueva configuración geo histórica original, dotada de peculiaridades especiales y de movimientos propios, que se puede denominar globalismo. Se trata de una realidad social, económica, política y cultural de ámbito transnacional.

En la base de la ruptura de la geografía y de la historia de finales del siglo XX, está la Globalización que expresa un nuevo ciclo de expansión del capitalismo, como forma de producción y proceso civilizador de alcance mundial.

1.2 LA GLOBALIZACIÓN (Conceptos y Características)

Con un significado muy paradigmático para la época contemporánea, refiere al termino globo que es sinónimo de tierra y que referido a su acción, remite a dar carácter global, es decir, general o a la consideración de la totalidad o aun fenómeno determinado. Este termino incluye procesos de muy diversa índole: económicos sobre todo, político y/o sociales.

La globalización significa que no hay ningún país ni grupo que pueda vivir al margen de los demás, es decir, que las distintas formas económicas, culturales y políticas no dejan de entremezclarse. Y por su parte la globalización, significa los procesos en virtud de los cuales los estados nacionales soberanos se entremezclan mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones e identidades.

Así como la perceptible perdida de fronteras de quehacer cotidiano en las distintas dimensiones de la economía, la información, la ecología, la técnica, los conflictos transnacionales y la sociedad civil. (ULRICH Beck).⁵

1.2.1. GLOBALIZACIÓN TÉCNICA.

En lo técnico, se relaciona sobre todo con la implantación de nuevas tecnologías, especialmente las revoluciones tecnológicas, vinculadas con las modernas posibilidades de elaboración y transferencias de información; Con rapidez y "on line" permiten reunir regiones del mundo muy distantes. Este desarrollo sirve de base sobre todo para la idea de una aldea global. (HIRSCH Joachim).⁶

1.2.2. GLOBALIZACIÓN EN LO POLÍTICO.

Aquí se habla de la globalización relacionándola con la finalización de la guerra fría y de la división del mundo en dos bloques enemigos derivada de la misma. Tras la caída de la unión Soviética, se presenta como definitiva la victoria histórica del modelo democrático liberal.

Las políticas (la remoción de las barreras que los separan y la armonización de practicas e instituciones nacionales disímiles) también juegan un papel importante.

⁵ Beck Ulrich. "Qué es la globalización", falacias del globalismo. Respuestas a la globalización. Pág. 39, Paidós, España 1997.

⁶ Joachim, Hirsch. "Globalización, Capital y Estado" Pág. 91, UAM-X, México, 1996.

Con frecuencia la armonización o la remoción de regulaciones es una respuesta a las presiones del mercado. Pero en ocasiones son las decisiones de política las que promueven y aceleran la integración de los mercados y, por consiguiente, el movimiento hacia la globalización. (HIRSCH Joachim).⁷

1.2.3 GLOBALIZACIÓN EN LO IDEOLÓGICO.

En lo ideológico – cultural, puede entenderse la globalización como la universalización de determinados modelos de valor; por ejemplo, el reconocimiento general de los principios liberal democráticos y de los derechos humanos fundamentales, sin embargo, también puede entenderse como la generalización del modelo de consumo capitalista. Este desarrollo se vincula fuertemente con la formación de monopolios de los medios de comunicación de masas. (HIRSCH Joachim).⁸

1.2.4. GLOBALIZACIÓN EN MARKETING.

El termino globalización se empezó a usar como “global marketing” para referirse a una cuestión técnica: la difusión informativa, el crecimiento de los medios audiovisuales y el incremento de los viajes iba unificando las actividades de los consumidores ante los productos lo cual aconsejaba considerar un “marketing mix” cada vez más uniforme, desde el diseño de los productos hasta el juego promocional.

La globalización trata de contemplar espacios sin barrera alguna, es decir, mercados de productos de dineros, de inversiones, de flujos especulativos de todo tipo que no tengan normativa alguna, este termino es en realidad un liberalismo internacional de poder. (GINEBRA Joan).⁹

1.2.5 GLOBALIZACIÓN EN LO ECONÓMICO.

Hace referencia a la liberación del trafico de mercancías, servicios, dinero y capitales; a la internacionalización de la producción y también a la posición cada vez más dominante de las empresas multinacionales. puede hablarse de que por vez primera en la historia existe un mercado capitalista, que abarca todo el mundo. El capitalismo ha llegado a ser mundialmente dominante y universal. (HIRSCH Joachim).¹⁰

⁷ Idem.

⁸ Idem.

⁹ Joan Ginebra. “La trampa Global” Pág. 19, Panorama, México, 1997.

¹⁰ Joachim Hirsch. Op., Cit.,

Tomando estos diferentes puntos de vista como referencia y ,en base a nuestro tema, se inclinó por definir a la globalización en términos económicos, ya que se toma como punto de partida en todos los ámbitos de la nueva economía mundial, presentando a continuación su definición:

Globalización económica.

En el plano económico se entiende por globalización a la actual etapa de la economía mundial que esta relacionada a un incremento enorme de las fuerzas productivas, el rápido proceso de internacionalización del sistema de producción y capital, distribución e intercambio, el desarrollo de corporaciones multinacionales, con lo cual se produce una rearticulación espacial de la economía de mercados y de los centros productivos sobre la base de la competitividad y la localización estratégica regional y la consecuente liberalización económica de apertura.

En suma, este concepto conjuga los siguientes elementos fundamentales:

- a) Alto nivel alcanzado por el comercio internacional en relación a la producción.
- b) El nuevo papel de las empresas multinacionales.
- c) El surgimiento de una nueva división del trabajo.
- d) La revolución de las comunicaciones, procedimientos y transmisión automatizada de información.
- e) La unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales y;
- f) Los primeros intentos de coordinación permanente de las políticas económicas de las grandes potencias.

La globalización es pues, un proceso multidimensional que se presenta en todos los campos : económicos, políticos, social – cultural, y que está presente en el nuevo orden mundial.

Señalados los sucesos más importantes, así como los conceptos de globalización que han diferenciado a esta nueva economía mundial, conviene determinar sus rasgos más relevantes. Esto implica revisar algunos conceptos puestos en boga para hablar de la economía mundial contemporánea tales como son:

- La sociedad global
- Aldea global, mega – ciudades, política y cultural.
- Estado nación
- Sistemas de producción industrial
- Nueva división internacional del trabajo

- Globalización internacional del capital financiero
- Tecnología
- Medio ambiente.

1.2.6 LA SOCIEDAD GLOBAL.

Sociedad mundial significa la totalidad de las relaciones sociales que no están integradas en la política del Estado – nación, ni están determinadas a través de ésta. Sociedad mundial, significa diferencia, pluralidad sin unidad. Esto presupone formas de producción transnacional y competencia del mercado de trabajo, informes mundiales en los medios de comunicación, boicots de compras transnacionales, formas de vida transnacionales, crisis y guerras percibidas desde el punto de vista global, utilización militar y pacífica de la energía atómica, la destrucción de la naturaleza, etc.

La sociedad mundial no, es pues, ninguna mega sociedad nacional que contenga todas las sociedades nacionales, sino un horizonte mundial caracterizado por la multiplicidad y la ausencia de integrabilidad, y que solo se abre cuando se produce y conserva en la actividad y comunicación.

En la sociedad global, los cambios están siendo producidos por la sistematización de la alta tecnología que se ha introducido por doquier en todos los ámbitos de la vida del hombre. La revolución de las finanzas y las comunicaciones y el auge de la sociedad multinacional dan testimonio de un proceso acumulativo de transformaciones que han modificado el mundo y lo orientan hacia un nuevo orden global, que todavía no tiene fisonomía pero que, sin duda, la ira perfilando en los próximos años.

El planeta se encoge, la velocidad de la mutación ha abierto perspectivas diferentes de la política internacional que se encaminara hacia un modelo globalizador.¹¹

1.2.7. ALDEA GLOBAL, MEGA – CIUDADES, POLÍTICA Y CULTURA.

El pragmatismo y realismo políticos con que se protagoniza el mundo de las ideas y de la política, muestra una profunda crisis de valores. Las transformaciones

¹¹ “La globalización expresa un nuevo estadio de desenvolvimiento de la economía, la sociedad y la política mundial que resulta de la socialización e interdependencia de las fuerzas productivas actuales y que contiene enormes potencialidades de desarrollo económico y social. La globalización de la economía mundial no solo provoca nuevos conflictos, sino que también requiere de un nivel mucho más alto de regulación internacional de la producción, del intercambio y de la utilización de los recursos naturales mundiales, y de la consiguiente mayor cooperación internacional entre Estados, pueblos, y organizaciones sociales, políticas y culturales”. Revista Bolsa Mexicana de Valores, Nacional Financiera, México, 1999.

culturales, en los cambios de actitud y en los iros de identidades y los patrones de comportamiento político, de amplios sectores sociales, se han ido manifestando de distintas formas. Por un lado, la difundida exigencia de sociedades abiertas y democráticas sobrevalúan el planeta, pero, por el otro lado, la palpable tendencia a extremar el individualismo, la fragmentación social, la compulsiva creencia en el éxito, la despolitización, la conquista del mercado sobre el ámbito público, la exclusión social, constituyen un escenario poco propicio para el desarrollo político democrático.

En esta orientación, Beatriz Sarlo planteó:

“El capitalismo vive su tercera revolución científica técnica en un marco de sociedades fracturadas por líneas de pobreza y desquiciadas por el florecimiento de ideologías individualistas y antisolidarias. Si por un lado, en los países centrales la riqueza permite políticas compensadoras, por parte del Estado y los movimientos sociales interviene significativamente en la esfera pública, por otro lado, en los países periféricos el estallido de fin de siglo muestra, más que la diversidad cultural y social, la diferencia intolerable entre la miseria y la riqueza.”¹²

Dentro de la aldea global existen parámetros estandarizados que la población va adoptando de la televisión como dice Sartón “la televisión aldeanizada” promueve valores efímeros y errantes. El viejo mundo de las ideas sucumbe ante un universo de imágenes cada vez más fragmentadas.

El proceso de homogenización y unificación de la cultura en el concierto de la globalización, se va inclinando a elegir nuevos mediadores entre el poder y la gente, la televisión y el periodismo televisivo, radial y escrito; poseen elevados niveles de credibilidad, mientras que en la política, los partidos políticos y los políticos, sufren un descrédito preocupante, por una administración pública minada por la corrupción.¹³ La incapacidad de intermediación de los actores políticos y sociales ha sido puesto de manifiesto en la televisión, donde los reclamos, las quejas y desorientación de los ciudadanos aparece reflejada ahondando la crisis de representación social.

La cultura política social se ha refugiado en un pragmatismo gerencial y subordinado a los grandes centros del poder mundial, con el advenimiento de la globalización, el mundo se está unificando y fragmentando en forma simultánea.

¹²Beatriz Sarlo. “Escenas de la vida posmoderna”, Pág., Ariel, Buenos Aires, 1994.

¹³ “El control monopólico de los mercados se logra mediante masivas campañas de publicidad a nivel mundial, al grado de que una de las características de la nueva economía mundial es precisamente la globalización y control absoluto de los medios masivos de comunicación por parte de estos nuevos actores, que controlan los gustos y preferencias de los consumidores creando nuevas necesidades superfluas y costumbres. Lo más serio de esto es que mantiene el control político e ideológico en todo el mundo a través de cadenas monopolistas especializadas en radio, televisión y prensa, que sirven a sus clientes, que son precisamente esos grandes monopolios.” Arturo Ortiz Wadgyamar. “La Nueva Economía Mundial” Pág. Colección Jesús Silva Herzog. Porrúa, México, 1999.

Las mega - ciudades, con sus zonas de influencia, tiene una oscilación continua entre la pertenencia y el extrañamiento. Al multiplicarse nuevas relaciones comerciales entre las ciudades se entrecruzan intereses variados, que no necesariamente responden verticalmente a objetivos nacionales.

El nuevo modelo tiende hacia lo macro y hacia lo micro, al mismo tiempo. El sistema esta basado en la conformación de redes solidarias pequeñas. La comuna o la ciudad, se vincula al mundo, sin necesidad manifiesta de relación con un poder central o federal.

Las ciudades del próximo siglo serán los nódulos donde se desarrollaran las redes mundiales. Deberán planificar el futuro. La gran ciudad, como cualquier organización, deberá desarrollar una política activa, que le permita anticiparse a los cambios del escenario global.

Las mega – ciudades desempeñaran un papel preponderante en la economía global. Las actividades económicas mundiales se llevan a cabo cada vez más entre ciudades que entre naciones.

Las megalópolis son aglomeraciones que albergan a varios millones de personas. Al finalizar el siglo, el 60% de la población mundial habitará en una mega – ciudad. El golpe de la globalización sobre la estructura social, política y territorial de las mega – ciudades, provoco transformaciones urbanas muy marcadas en la última década.

Las enormes zonas metropolitanas proporcionan el habitat adecuado para la articulación de redes financieras internacionales complejas. En esos espacios urbanos se diseña y ejecuta gran parte de la política mundial. Es, en definitiva, en donde esta asentado el verdadero poder. La gobernabilidad y la sustentabilidad de estos territorios dependen, en gran medida, de la comprensión holística del modelo global y los cambios que de él se desprenden.

La transformación del capitalismo ha permitido la instalación de tendencias marcadas hacia la coexistencia de estilos de vida globales, con culturas locales o regionales. El impacto de las comunicaciones en la vida social modifiko un sistema de creencias, relativizando conceptos y valores de la era industrial.

1.2.8. TRANSFORMACIÓN DEL ESTADO – NACIÓN.

El estado – nación emergió de una manera evidente luego de la revolución Francesa. A partir de entonces la nación legitima al estado y éste, en su carácter complejo, tiene un espacio físico, una cultura y una historia propia, que lo diferencia del resto. Ha sido desde sus orígenes, un ser social, en una sociedad territorialmente organizada y una comunidad identitaria, que tiene carácter cultural histórico.

La identificación nacional, con este colectivo simbólico nos conduce a pensar cual es el destino del Estado – nación en un mundo que proclama la globalización de la economía, el fin de los particularismos y la homologación de las culturas.

El concepto de estado intervencionistas que contenía el poder en órganos del gobierno central, con tendencias a la expansión, ejerciendo un patronazgo vertical, manipulando el mercado interno, han entrado en decadencia. La modernización del Estado, la reducción del aparato estatal, la descentralización de tareas y funciones están marcando una tendencia hacia la construcción de un Estado más eficiente y dinámico, con una relación más horizontal y cercana a los ciudadanos últimos y únicos destinatarios de toda la política de desarrollo.

El carácter de los estados naciones esta siendo modificado por dos tipos de fuerzas interconectadas. Al nivel interior, por los procesos de privatización, desregulación, desburocratización y refuncionalización de poder que recorre el mundo, con sus implicaciones de una nueva relación entre Estado y capital y entre Estado y sociedad.

A nivel exterior, por el papel preeminente asignado a la promoción sistemática de la competitividad internacional y la transformación del concepto de soberanía adecuada a los nuevos requerimientos de la globalización y los bloques regionales.

Los estados naciones han disminuidos sensiblemente su capacidad soberana ante la incorporación progresiva de normas regulatorias internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional ¹⁴ , quienes a su vez, imponen reglas de juego a las cuales es necesario adherirse o correr el riesgo de ser aislado de los créditos y del sistema.

En las últimas décadas se ha ido modificado el concepto de soberanía, en lo referente al Estado – nación, la existencia de poderes transnacionales, el advenimiento de una extraordinaria masa financiera supranacional, el proceso de acumulación y el rediseño de la economía mundial han puesto sobre la mesa cuales son los alcances soberanos de los actuales estados nacionales que se han ido sometiendo a los dictados de un exorbitante y globalizado orden mundial.

De estados nacionales conformados en torno a la inducción del crecimiento económico, la propiedad de grandes complejos paraestatales, empresariales y de seguridad social y aparatos burocráticos – corporativos de reglamentación de la vida económica y social, se esta pasando a otro tipo de estados más directamente

¹⁴Joan Ginebra. Op., Cit. Pág. 66

“Esta globalización se va desarrollando con carácter general empujado por la OMC, el Banco Mundial, el Fondo Monetario internacional y con carácter regional con la promoción de áreas de libre comercio o mercados comunes, ambas cosas buscan anular aranceles e imponer un liberalismo comercial total. En la actualidad hay una abdicación de los estados fuertes en un poder – el llamado- “gang de los cuatro” – burocrático extra – nacional (O.N.U., O.M.C., F.M.I., y B.M.) que imponen el modelo.”

subordinados a la lógica del mercado y de aparatos más reducidos, que tiende a reconstruir sus funciones sociales a partir de nuevos criterios de eficiencia y subsidiaridad económica y corresponsabilidad social.

La interdependencia de la economía mundial y la globalización de los mercados financieros ha limitado sustancialmente la capacidad de los estados naciones para controlar las variables monetarias y financieras, a partir de las políticas keynesianas tradicionales, e impuesto la utilización de nuevos instrumentos de política.

El lugar antes ocupado por estímulos fiscales crediticios y cambiarios ha sido sustituido por las llamadas políticas estructurales (reformas de la empresa, el estado o los sistemas circulatorios y de servicios de apoyo), orientados hacia el elevamiento de la capacidad productiva y la flexibilización de la estructura económica para responder a conmociones externas y condiciones cambiantes del mercado.

A ello, se le agrega la necesidad de recurrir a acuerdos internacionales y regionales para ayudar a resolver problemas internos y – en general – de reformular el anterior contenido de soberanía nacional de los estados, para adecuarlo a los nuevos requerimientos de la interdependencia.

Por último, la profundización de alianzas entre empresas, la conformación de bloques económicos y unidades políticas supranacionales, en una economía de escala global, esta dejando obsoleta la división política del mundo en estados – nacionales.

“El estado – nación ha perdido capacidad para controlar fenómenos y sucesos (financieros, comerciales, ambientales, tecnológicos, etc.) que trascienden fronteras. Además, cuando en un país coexisten diversos grupos étnicos y religiosos (cultura), la preservación y afirmación de sus propias identidades están generando presiones separatistas y disgregadoras. Sin embargo, cuesta acostumbrarse a que el Estado – nación esta dejando de ser el punto focal para el ejercicio del poder y la toma de decisiones.”¹⁵

1.2.9. PRODUCCIÓN INDUSTRIAL.

La época contemporánea desarrolla hasta el máximo toda una serie de elementos que se habían venido gestando en el periodo anterior. Se consolidan los estados – naciones, y muchos países que no habían logrado su unidad política la alcanzan.

La producción deja de ser fundamentalmente para el consumo local, para transformarse básicamente en una economía de amplio intercambio, el taller con

¹⁵ Rosa María Magaña Álvarez, et.al. “Antología de Política Económica”. Pág. 806, UAM-I. México, 1997.

su trabajo manual sede el lugar a la fabrica equipada con máquinas. El pensamiento humano es cada vez más audaz y más ágil.¹⁶

Precisamente desde fines del siglo pasado y principios del actual, los arquetipos del fordismo y del taylorismo, dominaron el evangelio industrialista, que se constituyó en el lazareto de la política internacional del siglo XX.

La competitividad de la industria se cimentó, en principio en su elevada productividad, la expansión del comercio exterior, un constante proceso de innovación tecnológica y nuevas formas de organización del trabajo en el taller.

La sustentación del fordismo y taylorismo, ambos originarios de los Estados Unidos, fue la sustantiva transformación en la organización de las empresas y cambios más racionales en relación con el método del trabajo, con el único objetivo de incrementar la productividad.

La globalización ha traído consigo el desplazamiento del orden industrial predominante a un segundo plano. La producción industrial se ha traducido en la suplantación del régimen fordista (combinación de automatización rígida, producción en serie y trabajo especializado), por un régimen productivo superior.

La producción de servicios ha superado, a la hasta hace poco “reina de la economía”. La revolución tecnológica (conjunción de computadoras, automatización flexible, redes de información), de fines de milenio y la incorporación de las innovaciones tecno – científicas al proceso productivo, generó un escenario novedoso, donde el conocimiento, la eficiencia y la competitividad, afectan al obsoleto modelo del obrero industrial, creando nuevas formas de producción que desplazan a la mano de obra.

El nuevo régimen, además de elevar fuertemente la productividad del trabajo, flexibiliza los medios de producción (posibilidad de producir pequeñas series reprogramadas), introduce mejoras sustanciales de calidad del producto, acelera los tiempos de circulación y abarata costos, y posibilita la descentralización y relocalización de los procesos productivos, para adaptarlos a las ventajas comparativas nacionales y regionales.

Ya que, durante mucho tiempo, la economía encadeno al Estado, con un mercado interno encadenada a las decisiones gubernamentales y a la planificación central

¹⁶ “Durante la segunda mitad del siglo XVIII se efectuó un cambio notable en la economía de varios países. Esa economía, que hasta entonces, se había apoyado en la agricultura y en las artesanías se transformo básicamente en la industria y productora de maquinas. Este cambio llamado revolución industrial, se inicio en Inglaterra y se extendió posteriormente a Francia, Alemania, Estados Unidos y otros países. Esta revolución dio nacimiento a dos nuevas clases sociales: la del obrero y la de la industria. El nacimiento de la nueva industria se realizó gracias a la aplicación de adelantos científicos logrados durante ese siglo”. María Teresa Martínez Sánchez, et.al. “Introducción a las Ciencias Sociales II”. Pág. 201, Porrúa, México, 1989.

restaron posibilidades competitivas y menguaron el crecimiento, desarrollo y expansión de los sectores industriales que obsesionados por el volumen descuidaron la calidad de su producción. Este proceso de la industria transitó una doble carretera de cambio, por la cual se cambiaron los procesos productivos intensivos en mano de obra, por tecnología y capital, y las materias primas naturales fueron remplazadas por insumos de origen sintético y desarrollo de laboratorios técnicos.

La microelectrónica tiene actitud y ductilidad para adaptarse a los nuevos modelos de producción, que se han constituido en el basamento estratégico de todo el edificio tecno – industrial, provocando cambios trascendentales en la estructura económica y social.

La investigación científica – tecnológica y la implantación de la robótica, la cibernética, la informática, el ciberespacio, el software, las comunicaciones, las finanzas electrónicas, la biotecnología, etc.; se han ido galvanizando en un entramado, que al insertarlo a los sistemas productivos, requiere cada vez de mayor especialización y conocimiento.

En este sistema tecno – industrial se demandan trabajadores altamente capacitados es razonable inferir que la robótica insertada en refinados métodos de fabricación, sustentados en las computadoras y la información acumulada, estén generando un cambio en el mercado laboral, surgiendo una nueva división del trabajo, donde sólo hay un lugar para los más aptos, cualificados y entrenados.

El obrero del banco de montaje de la fabrica taylorista, a cedido posiciones a un nuevo formato de trabajadores bilingües y altamente especializados. El conocimiento, la eficiencia y la calidad, son los engranajes del nuevo sistema post – industrial.

La industria en general, se halla inmersa en un extremado proceso de reestructuración, donde cientos de millones de trabajadores no cualificados no son considerados y el valor de su trabajo se ha hecho nulo.

El redimensionamiento industrial, que ahorra mano de obra y tiempo, ha combinado las nuevas técnicas de gestión, con una tecnología cada vez más sofisticada y un criterio de racionalización para emplear el mínimo de recursos posibles.

1.2.10 NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

El concepto de la vieja división del trabajo, o clásica, se concibe como la división entre países que por circunstancias ajenas a ellos pudieron colocarse entre dos polos opuestos, es decir, los productores de materias primas, agrícolas o minerales, como proveedores de mano de obra esclava, como fue el caso de

África y algunos lugares de Asia y América Latina frente a los productores tradicionales de productos manufactureros y tecnologías.

Desde los años setenta hasta la fecha se ha hablado de una nueva división internacional del trabajo, cuya característica principal es que los países tradicionalmente proveedores de materias primas y consumidores de productos elaborados se industrializan con base en inversiones extranjeras con miras a realizar una parte del proceso productivo fragmentado en maquilas a fin de aprovechar el bajo costo de la mano de obra.

La nueva división del trabajo obedece a un fuerte desplazamiento de las inversiones privadas de los países desarrollados hacia los subdesarrollados, generando un severo desempleo en los países industrializados y teóricamente en los países receptores de esos capitales, las razones por las que emigra ese capital son:

- Los salarios que paga el capital, incluyendo los beneficios sociales de los países de bajos jornales son aproximadamente entre 10 y 20% de los vigentes en países industrializados tradicionales.
- La jornada y semanas laborales y parte del año que se trabaja son por lo general mucho más largas en los países en desarrollo.
- En las industrias que se trasladan a países en desarrollo la productividad de la mano de obra es equivalente a las de las industrias comparables localizadas en países industrializados.
- Existe una flexibilidad en la mano de obra, se puede contratar y despedir a los trabajadores prácticamente sin limitaciones, se puede obligar a un agotamiento más rápido de la fuerza de trabajo, se puede remplazar a los trabajadores agotados por otros nuevos casi sin restricciones.
- Existe un ejercito de reserva que permite la selección optima de la fuerza de trabajo más apropiada.

En la nueva economía global los procesos de producción tienden hacia una mayor racionalización mediante la descomposición del proceso de producción, con base en componentes integrados a base de montajes, lo que a permitido reducir costos aprovechando la mano de obra barata. Este proceso obliga a una creciente subdivisión del proceso de producción en varios procesos parciales, separados y localizados en distintos lugares del mundo.

La liberalización del mercado laboral, bajo el imperativo teórico de la competitividad y con el nombre de flexibilización impulsa la supresión del trabajo estable y sus sustitución por la temporalidad y la precariedad, por la modificación

de las bases laborales, o con la instauración de empresas de contratación que rotan temporalmente a los obreros, permitiendo suministrar mano de obra fija, con características de temporalidad y tratamiento de despido libre.

El punto central de la nueva división internacional del trabajo es la flexibilidad del trabajo justificada por el nuevo contexto de la globalización en el mercado y la producción, la modernización de los procesos productivos, la necesidad de propiciar mayor confianza al inversionista y, sobre todo, elevar la productividad y calidad.

La flexibilidad fue pensada como un instrumento fundamental para incrementar la productividad y alcanzar la competitividad en un mercado globalizado. La productividad y la calidad son función importante de la participación, el involucramiento, la capacitación permanente y la calidad del obrero, entre otros factores.

1.2.11. LA GLOBALIZACIÓN Y EL MUNDO DE LAS FINANZAS INTERNACIONALES.

El comercio internacional reviste una profunda importancia en nuestro nivel de vida y en nuestras vidas diarias. En las tiendas de departamentos encontramos cámaras fotográficas y equipos electrónicos provenientes de Japón, así como prendas de vestir importadas de China y de Hong Kong.

En las calles encontramos automóviles de Alemania, Japón, Inglaterra, Suecia y de Francia, que usan gasolina de Nigeria, de Arabia Saudita, de Gran Bretaña, de México y de Kuwait. En la casa bebemos té de la India, café de Brasil, whisky de Escocia, cerveza de Alemania y vino de Francia.

Nos hemos acostumbrado tanto a disfrutar de estos productos provenientes de países tan distantes que es fácil olvidar que son el resultado de los complejos vínculos del comercio y de las finanzas internacionales.

Los individuos y las naciones han estado realizando operaciones de negocios desde tiempos inmemorables. Ha ocurrido una liberalización del comercio y de las inversiones a través de las reducciones en las tarifas, en las cuotas, en los controles monetarios y en otros impedimentos para el flujo internacional de bienes y de capitales.

La mayor depauperación del mundo subdesarrollado y las severas contradicciones de la aplicación de los programas de ajuste de corte neoliberal, sin duda alguna, los perdedores del nuevo orden mundial son los países subdesarrollados.

Sobre esto se volcó la voracidad de los organismos financieros internacionales al ofrecer por una parte grandes sumas de capital de préstamo y, por otra, cobrándoselos sumiendo a sus pueblos en la miseria, derivada de la aplicación de

programas de ajuste basadas en firmas de cartas de Intención con recomendaciones del F.M.I. y el B.M. cuyo único propósito es asegurar el pago oportuno de las deudas externas contraídas en su gran mayoría por gobiernos corruptos y proclives a los intereses del gran capital.

Es así que, con el movimiento globalizante del capital se constituye un proceso de acelerada acumulación y concentración del capital mundial en manos corporativas. El significado y la creciente importancia de la estructura financiera y de la creación global de crédito, lleva al dominio de las finanzas sobre la producción.

Las finanzas en la era de la globalización se caracteriza por dos tendencias paralelas: por un lado la progresiva liberalización de las normas que regulan los movimientos del capital en los países desarrollados y en los países que ahora se llaman emergentes¹⁷, por el otro lado, el persistente aumento de los flujos internacionales (colocaciones, compra – venta de acciones, bonos de inversión extranjera directa y de prestamos), que se han precipitado sobre el mapa mundial fomentando, un mercado global.

Las economías nacionales se han ido transformando, se han vuelto cada vez más interdependientes ya que los procesos de producción, intercambio y circulación han adquirido un alcance global, la formidable intervención financiera internacional, que transita por el planeta, buscando mejores intereses y beneficios, promueve desarrollos discontinuos. Entra y sale de un país determinado con agilidad y celeridad.

La articulación de las finanzas del mundo se realiza en un mercado internacional, donde la velocidad cumple un rol estratégico. El viraje de una economía productiva a una de especulación financiera, promueve una velocidad en las inversiones mundiales hacia procesos de producción intangibles.

La gran especulación se esta tabulando, en tres direcciones: primero, se encamina hacia un mercado financiero, luego la inversión se destina a procesos intangibles basados en el conocimiento y la información, por ultimo, es la producción de bienes relegada de su posición de privilegio tradicional.

La internacionalización del capital y de los mercados se torno más intensiva y generalizada con el fin de la guerra fría. Las empresas, corporaciones y conglomerados transnacionales, adquirieron un mayor escalafón y su desarrollo a una escala mundial hizo que sobresalieran de las economías nacionales.

¹⁷“Llamamos capitalismo emergentes a los países periféricos que han pasado a jugar un nuevo y destacado papel en la globalización mundial, en virtud de su dinamismo comercial, capacidad de atracción de capital extranjero, dinamos interior global y capacidad de articulación regional. Dicho conjunto abarca a países extremadamente heterogéneos en tamaño, antecedentes históricos, nivel relativo de desarrollo y dinamismo económico.” Alejandro Dabat. “México y la Globalización” Pág. 34, UNAM, Centro de Estudios Regionales de Investigación Multidisciplinaria, México, 1994.

1.2.12 NUEVA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA.

El desarrollo constante de la tecnología en las comunicaciones cuyo último logro es la realidad virtual, difundida desde los centros de investigación, informática y científica de las sociedades más desarrolladas, coinciden con una creciente subordinación de una gran porción de la población mundial, hacia las culturas transnacionales hegemónicas que presionan para imponer una homogeneización estética e ideológica planetaria.

Este proceso globalizador, continua una tradición dentro de la dinámica del capitalismo, pero contiene un elemento revolucionario: el poder de las comunicaciones, como el telégrafo y el teléfono, los modernos sistemas de comunicación, especialmente Internet, significa la posibilidad de intercambio económico en la instantaneidad del tiempo y el espacio. Internet significa la posibilidad del capital universal o dicho de otra manera la producción, circulación y consumo de bienes y servicios a escala mundial y con altos índices de movilidad (permite establecer operaciones en tiempo real a nivel internacional, traspasando las fronteras tradicionales de la política exterior).

En la actualidad de los medios de comunicación masiva, atraviesan con facilidad las fronteras nacionales y culturales. La característica de la globalización de las comunicaciones significa la internacionalización de las economías industriales y la aparición de las estructuras transnacionales, siendo estas últimas los agentes que generan esa internacionalización de la producción.

La difusión a escala mundial de los mismos productos, apoyada en los mismos órganos publicitarios, va en sentido de una homogeneización de las opiniones de los consumidores.

Las innovaciones tecnológicas, vinculadas a las comunicaciones y el amplio predominio de lo económico, han modificado las condiciones de producción y difusión de diferentes formas de expresión cultural.

En lo referente a la comunicación social, el proceso de globalización da la posibilidad de penetrar en los hogares, en todos los países insinúa una apertura y una horizontalización notable, que consolida las políticas de mercado global dentro de un sistema capitalista transnacional.

El posicionamiento de las nuevas tecnologías se ha instalado en lo más alto, cubriendo con su red planetaria todo el espacio.

La introducción de nuevas tecnologías significa un acreciente racionalidad, ahorros constantes de mano de obra, materias primas e insumos, lo cual sólo a su vez, puede lograrse mediante una cada vez mayor miniaturización de los productos, una automatización o robotización y, desde luego, fuertes desplazamientos de mano de obra en todas las actividades de la economía.

Por lo tanto, la aparición de nuevas tecnologías han generado un nuevo ciclo de competencia internacional, que impone a los diferentes países la necesidad de incorporar la nueva tecnología bajo pena de marginar algunos del mercado mundial y reducirlos a un nuevo nivel de subdesarrollo.

1.2.13. MEDIO AMBIENTE GLOBAL.

Existe un agudo deterioro de las condiciones ambientales de la vida humana en el planeta tierra, como resultado del ritmo y modalidades del crecimiento económico y demográfico mundial. Lo que caracteriza a la actual crisis es el nivel alcanzado por el proceso, expresado en la aparición de límites ecológicos muy rígidos, que no pueden traspasarse sin poner en peligro la subsistencia misma de la humanidad.

Como consecuencia, la larga etapa de modernización industrial produjo un gran deterioro ambiental. Los efectos del crecimiento industrial, requiriendo cada vez más de recursos naturales y creando desechos, que no son absorbidos, ni requeridos, ni biodegradables por la naturaleza, han producido la contaminación de todo el planeta.

En los últimos dos siglos, el desarrollo industrial altero los ciclos bioquímicos de la naturaleza. Los grandes conglomerados urbanos, la expansión del consumo y la creciente demanda de alimentación, vestimenta y transporte requiere una creciente utilización de materias primas y combustibles cuyos enormes volúmenes contribuyen a ensuciar y contaminar el agua, los mares, los ríos y la atmósfera.

La contaminación por el abarrotamiento humano en las ciudades es uno de los serios enigmas que la política mundial debería descifrar y ejercer estrategias globales tendientes a lograr una distribución acorde a esta problemática que atañe a todo el planeta.

Por lo tanto, en las grandes ciudades se ha generado el fenómeno de la contaminación ambiental y el uso descontrolado de desechos industriales y domésticos, extremadamente peligrosos para la salud. A nivel rural se combinan los efectos perniciosos de la agricultura capitalista sobre la fertilidad del suelo, la contaminación del aire, o la tala irracional de bosques, con los efectos devastadores de la deforestación y sobreexplotación de suelos o la quema irracional de biomasa.

La existencia de una emergencia ambiental ha sido configurada por la influencia de un conjunto de amenazas a escala planetaria, entre las que destacan las siguientes:

- La destrucción de los bosques tropicales que conforman los grandes pulmones de la tierra.

- El calentamiento del clima generado por el llamado efecto invernadero, provocado por el bióxido de carbono.
- El adelgazamiento de la capa de ozono.
- Progresivo empobrecimiento de la bio – diversidad, que constituye la base de los ecosistemas.

Esta situación a pasado a ser un elemento fundamental del carácter irreversible que ha alcanzado la internacionalización de la humanidad, en la medida que conviene la cooperación internacional para la subsistencia del hombre y la sociedad.¹⁸

1.3 PROCESO DE REGIONALIZACIÓN.

Muchos de los cambios, a través de los cuales ha evolucionado la economía internacional y la tecnología, han creado las condiciones necesarias para un mercado mundial unificado. Este proceso de larga duración se ha acelerado a partir de la caída del muro de Berlín y del fin de la división política del mercado mundial vinculada a la confrontación planetaria entre dos bloques. El fuerte empuje hacia la globalización está acompañado por la intensificación de las tendencias económicas y políticas, que llevó al establecimiento de acuerdos comerciales regionales, es decir, a la regionalización.

La característica principal del proceso de regionalización, es la formación de varios sistemas económicos regionales en los que las economías nacionales se integran en todos más amplios; ambos procesos se complementan, es decir, el movimiento de regionalización es una respuesta a la globalización¹⁹.

Si consideramos que dos de los objetivos implícitos de la regionalización son a) balancear el poder de los oligopolios nacionales y b) impulsar el libre juego de la competencia dentro de una región; al mismo tiempo que se incrementa la competencia entre los actores regionales puede reforzarse el crecimiento y la competitividad de la región sobre los mercados globales. En este caso, la regionalización puede ser fácilmente entendida como una respuesta a la globalización, y al mismo tiempo, como un incentivo a las fuerzas microeconómicas las cuales se constituyen en el motor de la globalización”.²⁰

¹⁸ ANDRADE Homero Victoria. Ecología. Educación Ambiental. Trillas. México. 1996. “Las autoridades de los países deben adoptar medidas que ayuden a preservar y proteger el medio ambiente de su país al igual que sus recursos naturales necesarios. Para la conservación, mejoramiento y crecimiento de los centros poblacionales para restaurar el equilibrio ecológico.”

¹⁹ “Estos dos procesos no son por definición contrapuestos. La regionalización puede ser un espacio de fortalecimiento de generación de piezas sólidas para enfrentar la creciente competencia en el seno de la economía global...” Víctor López Villafañe, “Globalización y regionalización desigual”, pág. 19. Siglo XXI, México, 1997.

Para Fishlow y Haggard²¹, el proceso regionalización se puede considerar desde dos vertientes: la primera de ellas es la integración regional y la segunda es la formación de bloques económicos. Cabe hacer mención que la integración se verá desde el punto de vista económico, es decir, como integración económica. Desde esta perspectiva se describirá el proceso de regionalización.

1.3.1. INTEGRACIÓN REGIONAL.

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial y el comienzo de la Guerra Fría se desarrollaron iniciativas tendientes a encontrar y echar a andar proyectos de integración regional - el plan Marshall, iniciado en 1947 con la finalidad de promover la recuperación económica y social de los países de Europa Occidental más perjudicados por la Segunda Guerra Mundial, tuvo incluso el carácter de primer boceto de integración regional -.

En la actualidad esos proyectos son una realidad; los procesos de integración permean la escala mundial. Ellos tienen lugar entre países capitalistas industrializados, entre países atrasados y entre ambos grupos.

De entre los indicadores que dan cuenta de este proceso de integración tenemos no solamente la expansión del comercio internacional y la liberalización comercial, sino en general, la mayor participación de los indicadores de las relaciones económicas internacionales (comercio, créditos, inversiones extranjeras y sistema monetario) en los procesos de acumulación nacionales.

1.3.2. DEFINICIÓN DE INTEGRACIÓN

Para Víctor Villafañe "la integración regional en sí misma una globalización dentro de un espacio geográfico limitado. Se trata de políticas que por medio de acuerdos entre gobiernos pretenden profundizar las relaciones económicas".²²

Cuando se habla de integración, se alude, generalmente, a la integración de tipo económico.

" Aún cuando la integración económica aparece en la actualidad como un fenómeno en desarrollo, se trata de una cuestión sobre la cual el sistema capitalista ha construido sus relaciones de producción a través de la historia; primero desde la perspectiva de las economías nacionales, mediante la consolidación de los estados, y, después, en un ámbito mundial, a través de la conformación de bloques económicos [...]. *De lo que se*

²⁰ Carlos Rosales Vivó y Pedro C. Solís. "Globalización y desarrollo alternativas y retos de la economía mexicana", pág. 22. UAM, México, 1997.

²¹ Fishow Albert y Haggard Stephan. La economía del mundo y la regionalización de los Estados Unidos, OCDE, París, 1992. Pág. 12.

²² "Globalización y regionalización desigual", Op.Cit., p.19.

trata, en última instancia, es de establecer la intensidad de este proceso en el ámbito regional. Desde este punto de vista, la integración económica aparecería como una realidad que se concretaría a partir del grado de complementariedad alcanzado por una región determinada".²³

La integración económica hace referencia a que dos o más actores se reúnen para crear uno nuevo que sea capaz y reconocido internacionalmente. No necesariamente reconocido diplomáticamente, sino por su condición de actor.

A la vez, que sea capaz de resolver los problemas que individualmente no pueden resolver los miembros parte. De la misma manera, que de ser capaz de actuar, generar reglas o, al menos modificarlas, en el contexto internacional.

Dentro de la integración se origina: el abatimiento de las barreras (arancelarias y no arancelarias) al comercio; la simplificación del intercambio (aduanas y trámites migratorios por ejemplo); y la recomposición de los esquemas de producción y distribución por parte de las empresas participantes de las relaciones económicas internacionales.

- El abatimiento de las barreras al comercio significa que los bienes pueden llegar al consumidor del país importador a un precio más bajo.
- La simplificación de las relaciones de intercambio implica una mayor fluidez de las mismas, al abreviar los trámites que exige una relación internacional.
- La recomposición de los esquemas productivos y de distribución de las empresas implica, por ejemplo, una disminución en los costos de transportación y almacenamiento.

1.3.3. CONDICIONES NECESARIAS PARA LA INTEGRACIÓN.

La literatura sobre integración señala una serie de condiciones "necesarias" para que ésta pueda llevarse a cabo y perdurar con el tiempo; de entre las más importantes destacan:

1) La convergencia de políticas económicas.

La convergencia de políticas en la región posibilita la integración de diversas maneras: en primer lugar, la similitud de las políticas adoptadas facilita los acuerdos de la integración (es difícil imaginar acuerdos de libre comercio entre un país con aranceles altos y otro con bajas barreras al comercio); en segundo lugar,

²³ Adalberto Ceballos, "La economía mexicana en el contexto de la Globalización", pág. 28, Biblioteca Universidad Veracruzana, 1997.

la similitud de políticas favorece la integración tanto a los mercados internacionales como la estabilidad macroeconómica – si la convergencia en las políticas económicas comercial y cambiaria, ha incentivado el intercambio comercial, la armonización fiscal y del mercado de capitales estará facilitando el flujo de éstos al interior de la región -.

2) *Aumento en el comercio intraregional.*

La integración produce mayores beneficios cuando existe un importante volumen de comercio entre los futuros socios. En este caso, los efectos de creación de comercio predominarán por sobre los de desviación de comercio y el comercio entre los países miembros tenderá hacia una fuerte expansión. Por el contrario, la integración entre los países que no son socios naturales tendrá escasas posibilidades de perdurar y representará un elevado costo para los participantes.

3) *Apertura comercial.*

Es importante para la integración, que los países de la región opten por una mayor apertura comercial. De esta manera, se reducen drásticamente los aranceles hasta desembocar en tasas parejas y bajas, simplificando las normas de comercio exterior. El uso de aranceles parejos reduce los problemas que se puedan suscitar por diferencias de opiniones al interior de los países y entre los países respecto a la estructura arancelaria más apropiada. Por el contrario, cuando las tarifas son altas es probable que los beneficios de la integración sean inferiores a los costos que originan.

4) *Estabilidad económica.*

La estabilidad económica es un prerequisite importante para la integración exitosa. La inestabilidad en los tipos de cambio, por ejemplo, dificultaría el comercio entre los países de la región.

5) *Papel del sector privado.*

Es fácil imaginar las dificultades para negociar acuerdos entre países con precios controlados. Por ello, un aspecto positivo, desde el punto de vista de la integración, es la privatización de las empresas públicas. El tratamiento preferencial que éstas puedan recibir en sus respectivos países, es siempre causa de fricción en la negociación de tratados comerciales. El sector privado, dado su mayor dinamismo, representa una gran ventaja para la integración.

1.3.4. ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

La integración económica adopta una serie de etapas entre las cuales destacan las siguientes: acuerdo comercial, unión aduanera, mercado común y unión económica.

a) Acuerdo comercial.

El acuerdo comercial constituye la fase más simple de la integración económica. Los países que llevan a cabo el acuerdo, deciden darse un trato preferencial en materia arancelaria con el propósito de eliminar en su totalidad, las barreras (sean o no de este tipo) al comercio y crear lo que se conoce como una zona de libre comercio.

La zona de libre comercio representa un estímulo a las relaciones de intercambio en general, en la medida en que elimina la interferencia estatal en la forma de aranceles (impuestos) y otro tipo de controles (ya sea sanitarios, de calidad, etc.).

Los acuerdos comerciales deben llevar intrínsecos una dosis de gradualidad en su instrumentación, debido a las diferentes condiciones económicas, es decir asimetrías, que se presentan entre los países, en general y entre los sectores económicos, en particular. De esta manera, se presenta una aplicación diferencial de desgravación entre los países como porcentaje de las relaciones comerciales recíprocas y un calendario de desgravación particular para cada sector y/o rama de actividad, dependiendo de las condiciones de productividad y de competitividad que presenten a nivel internacional.

b) Unión aduanera

Las uniones aduaneras van a representar una fase más avanzada del proceso de integración, debido a que los países miembros, no sólo deben buscar a través de ésta, la eliminación recíproca de las barreras al comercio, sino unificar sus posiciones arancelarias ante terceros países. De esta manera, se presentarán como un espacio económico único en la administración de los aranceles, es decir, si la unión aduanera en su conjunto considerara necesaria alguna protección para un sector y/o rama de actividad, esta tendría que volverse general para todos los miembros.

La unión aduanera se puede considerar como un progreso respecto a los acuerdos comerciales, ello porque una vez que se reconoce la igualdad entre los sectores y/o ramas de actividad (eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias), esta igualdad se proyecta hacia el resto del mundo integrándose en el ámbito de las relaciones económicas internacionales en las mismas condiciones, con lo cual se evita una ganancia extraordinaria a expensas de terceros países, por la vía del diferencial arancelario.

La unión aduanera se presenta en la economía mundial como un bloque, que profundiza los mecanismos de la competencia hacia el interior de la misma.

c) Mercado Común

El mercado común busca la eliminación recíproca de las barreras al comercio y la unificación de las posiciones arancelarias ante terceros países, permitiendo, de esta manera, la libre movilidad de recursos entre ellos y ofreciendo un trato idéntico al que se le da a los nacionales. Esta modalidad propicia que el problema de la asignación de recursos supere la territorialidad estatal, resolviéndose desde un espacio más amplio que comprenda a todos los países miembros, aun cuando las directrices en materia de política económica mantengan su autonomía estatal.

Dentro del mercado común el trabajo y el capital pueden moverse libremente. Se supone que dentro de él, existe un alto grado de integración, puesto que las fronteras políticas se muestran incapaces de contener el proceso de desarrollo económico.

d) Unión económica.

La unión económica es la fase más avanzada del proceso de integración, que se conoce hasta el momento. Dentro de ésta, los países miembros, además de suscribir las características de los acuerdos comerciales, las uniones aduaneras y los mercados comunes, se comprometen a coordinar sus políticas económicas para conformar una política única para toda la unión.

De las características enunciadas, surge la necesidad de crear órganos de gobierno supranacionales que tengan como labor la coordinación. Los estados quedan supeditados, así, a un parlamento que funge por una parte de superestado y por otra como rector del destino de la unión.

Es en esta fase de integración cuando los estados y las economías nacionales desaparecen (al menos en su forma tradicional) recibiendo otro tipo de tratamiento, como el antes mencionado.

e) Integración Global.

Esta fase representaría, sino la fase más avanzada del proceso de integración, si la última ya que dentro de ella caerían las características de todas las fases antes enunciadas con la consecuente creación, además, de políticas globales comunes.

“NIVELES DE INTEGRACIÓN”

NIVEL DE INTEGRACIÓN	Eliminación de aranceles aduaneros	Arancel externo común	Política comerciales comunes	Políticas económicas comunes	Políticas globales comunes (defensa, política exterior, industria, ciencia y tecnología, moneda común, etc.)
Acuerdo comercial o zona de libre comercio.	✕				
Unión Aduanera	✕	✕			
Mercado Común	✕	✕	✕		
Unión Económica	✕	✕	✕	✕	
Integración Global	✕	✕	✕	✕	✕

Fuente: Universidad Nacional del Rosario Argentina. “Consejo Nacional de Investigación Científica y Técnica (CONICET)”, 1997.

1.4. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (*TLC- NAFTA*) (Canadá, Estados Unidos de América y México).

El *TLC* se encuentra dentro de la modalidad de acuerdo comercial. Las negociaciones para llevar a cabo el *TLC* concluyeron el doce de agosto de 1992, cuando la política de modernización de México era conducida por la administración del expresidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

El *TLC* crearía una zona de libre comercio en América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México), misma que entraría en operación el primero de enero de 1994.

1.4.1. Objetivos y disposiciones iniciales del *TLC*.

Las disposiciones iniciales del *TLC* establecen formalmente una zona de libre comercio entre **México, Canadá y Estados Unidos**, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)²⁴.

²⁴ “ Las condiciones políticas y económicas vigentes al término de la Segunda Guerra Mundial (SGM) permitieron un relevo individual en la hegemonía mundial que significó la suplantación de la libra esterlina por el dólar como moneda de circulación internacional; la destrucción de Europa y Japón demandó un programa de reconstrucción, el Plan Marshall, que consolidó la hegemonía

Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

En las disposiciones iniciales se establece también la regla relativa a la aplicación del Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Asimismo, se definen los conceptos generales que se emplean en el Tratado, a fin de asegurar uniformidad y congruencia en su utilización

De entre los objetivos del TLC se encuentran: la eliminación de las barreras al comercio; la promoción de condiciones para una competencia justa; el incremento de las oportunidades de inversión; la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual; la cooperación trilateral, regional y multilateral, así como el aprovechamiento de las potencialidades entre los países miembros para lograr una mayor competitividad internacional, sobre todo ante la Unión Europea y Japón.

1.4.2. Algunos Puntos del TLC.

El programa de liberalización de mercancías contempla las reglas de origen, la administración aduanera y la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias.

Reglas de origen

El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles; y

norteamericana. Como un producto de la SGM y con el propósito de atenuar las fuerzas que propiciaron esta conflagración, se creó el GATT, con la pretensión de crear una zona de libre comercio, para que, por esta vía, desaparecieran las zonas de exclusividad comercial vigentes hasta antes de la SGM y se crearan las condiciones para una competencia franca que sería a la postre el principal agente promotor de la eficiencia económica. El GATT constituye un producto de la posguerra que ha reportado beneficios en dos aspectos a saber: por una parte, permitió allanar los focos de confrontación que propiciaron la Primera y Segunda Guerras Mundiales; y por la otra, constituyó el primer esfuerzo integracionista en las economías de mercado que sentó las bases para las experiencias recientes". Adalberto Ceballos, "La economía mexicana en el contexto de la globalización", pág. 37.

- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque.

En este último método se limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el de costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT.

Una cláusula de minimis evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Conforme a esta cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien.

Administración aduanera

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera que establecen:

- Reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen.
- Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.

- Reglas, tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes.
- Resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse.
- Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.
- Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes; y
- Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a reglas de origen.

Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

En el TLC se establecieron cuatro plazos para la desgravación arancelaria, sobre la base de los niveles que estuvieron vigentes el primero de julio de 1991 en la tarifa del Impuesto General de importación.

En base al tratado, un primer grupo de mercancías tendría acceso libre de aranceles desde el día en que éste entrara en vigor. Entre ellas se encuentran: los bienes de capital (maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz e instrumentos) así como productos químicos.

Un segundo grupo, que se establece en el tratado es aquel que se desgravará gradualmente y que representa productos de exportación no petrolera de México a los otros países como automotores y textiles.

En un tercer grupo de productos, se eliminarán los aranceles al décimo año de vigencia del Tratado.

Un cuarto grupo estará sujeto a una desgravación más lenta que culminará en el decimoquinto año. En este plazo, los tres países tendrán aproximadamente el 1% de sus importaciones dentro de esta categoría.

Productos específicos tendrán períodos de desgravación particulares, pero en ningún caso, el plazo será superior a 15 años.

Debido a que el texto del TLC está constituido por 22 capítulos que corresponden a cada uno de los apartados negociados por los tres países, sólo se hará una breve referencia de aquellos que presentan importancia, para el desarrollo de la investigación que se incluye en el capítulo III. (los procesos de las MPyMES). Sin embargo, no podemos dejar de mencionar que el TLC representa para México el acuerdo más importante de integración en el que está inmerso a nivel global;

constituyéndose de ésta manera, en uno de los tres principales bloques económicos mundiales.

Comercio de bienes

Trato nacional

El TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

Acceso a mercados

Estas disposiciones establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, mejoran y hacen más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte.

Eliminación de aranceles.

En el TLC se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1º de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos.

Restricciones a las importaciones y a las exportaciones.

Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen, además, reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

Devolución de aranceles (Drawback).

El TLC establece reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC.

En el momento en que estos programas se eliminen, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de la "doble tributación" en el pago de impuestos en los dos países, en el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

Derechos de trámite aduanero.

Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes a los "derechos por procesamiento de mercancías" de Estados Unidos o los "derechos de trámite aduanero" de México.

Exención de aranceles.

El TLC prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño.

Impuestos a la exportación.

El Tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

Otras medidas relacionadas con la exportación.

Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado;
- No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno; o
- No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.

Libre importación temporal de bienes.

El Tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo. Estas reglas se aplicarán también a la importación de muestras comerciales, de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos, de exhibición y demostración.

Mercado de país de origen.

Se establecen principios y reglas para el mercado de país de origen. Estas disposiciones tienen como objetivo reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, asegurando además que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.

Inversiones

El tratado constituye una oportunidad para aumentar sustancialmente la inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación.

El capítulo incluye reglas aplicadas a los inversionistas de los tres países, a sus inversiones, así como aquellas provenientes de fuera de la región. Siempre y cuando éstas últimas realicen actividades empresariales sustantivas dentro de las mismas.

El Tratado elimina barreras importantes a la inversión, otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países y establece un mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir.

Cobertura

El apartado establece preceptos que se aplican a las inversiones que realicen los inversionistas de un país miembro del TLC en territorio de otro. Para efectos del Tratado, el concepto de inversión se define de manera amplia ya que abarca todas las formas de propiedad y participación en las empresas, a la propiedad tangible o intangible, y aquella derivada de un contrato.

Trato no discriminatorio y niveles mínimos de trato.

Cada país otorgará a los inversionistas de un país del TLC y a las inversiones que ellos realicen, trato no menos favorable que el que otorga a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de otros países (trato de nación más favorecida). En lo que toca a las disposiciones estatales, provinciales, o municipales se entenderá como trato nacional el no menos favorable que el trato más favorable que otorgue a sus propios inversionistas. Asimismo, cada país otorgará a las inversiones de inversionistas de países del TLC, trato justo y equitativo, así como plena seguridad y protección acordes con el derecho internacional.

Requisitos de desempeño

Ningún país miembro del TLC podrá imponer requisitos de desempeño a las inversiones en su territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, transferencia de tecnología y requisitos de fabricación de productos en una región determinada. Sin embargo, lo anterior no se aplicará a

las compras del sector público, a los programas de incentivos a la exportación, ni a las actividades en materia de ayuda internacional.

Expropiación

Ningún país miembro del TLC podrá expropiar, de manera directa o indirecta, inversiones que realicen los empresarios de los países miembros del TLC, salvo por causas de utilidad pública, con base en el principio de no-discriminación y de acuerdo con las formalidades que establece la ley. Los inversionistas afectados deberán recibir, sin demora, una indemnización cuyo monto será determinado conforme al valor justo de mercado de las inversiones expropiadas, más cualquier interés correspondiente.

Solución de controversias

Los inversionistas de los países miembros del TLC podrán reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones de este apartado por parte del país receptor de la inversión, mediante procedimientos de arbitraje entre el inversionista y el Estado, o ejercitar los recursos disponibles ante los tribunales nacionales de ese país.

Compromisos y excepciones específicos de cada país.

Cada país miembro del TLC determinará sus compromisos de liberalización y sus excepciones a las obligaciones de trato nacional, nación más favorecida y requisitos de desempeño. En el caso de México estas excepciones toman en consideración las exigencias constitucionales, reservándose ciertas actividades al Estado Mexicano. En un plazo de dos años, cada país especificará las excepciones estatales y provinciales. Con excepción de algunos sectores sensibles a las importaciones, estas medidas no podrán hacerse más restrictivas y, una vez liberalizadas, no podrán volverse más restrictivas. Sin embargo, algunos sectores sensibles como telecomunicaciones básicas, servicios sociales, y marítimos, no estarán sujetos a esta limitación.

Excepciones

En general, las disposiciones sobre inversión no se aplicarán a las compras del sector público ni a subsidios. Por motivos de seguridad nacional el Tratado establece excepciones para la adquisición de empresas por extranjeros.

Inversión y medio ambiente.

El Tratado establece que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones y que los países consultarán sobre el cumplimiento de estas disposiciones. Asimismo, el TLC especifica que un país miembro podrá emprender las acciones correspondientes para la protección al medio ambiente, de conformidad con las disposiciones sobre inversión del Tratado.

Normas técnicas

Esta sección se refiere a las medidas de normalización, es decir, a las normas oficiales, a las reglamentaciones técnicas del gobierno y a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen. Asimismo, reconoce el papel fundamental que tales medidas desempeñan en la promoción de la seguridad y en la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, del medio ambiente y de los consumidores. Los tres países convinieron en no utilizar estas medidas como obstáculos innecesarios al comercio y por tanto colaborarán para mejorar y hacerlas compatibles en la zona de libre comercio.

Revisión de asuntos en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias.

En el Tratado se establece un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC. Cada país parte llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales.

En esta sección se disponen procedimientos para la revisión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias de cada país. También se establece un procedimiento de impugnación extraordinaria que resolverá sobre las afirmaciones de que algunas acciones pudieron haber afectado las decisiones de un tribunal arbitral y el proceso de revisión llevado a cabo por el mismo. Finalmente, se crea un mecanismo de salvaguarda, diseñado para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación interna menoscaba el funcionamiento del proceso arbitral.

Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.

El Tratado incluye disposiciones sobre prácticas comerciales no competitivas, privadas y públicas, en reconocimiento a que estas disposiciones contribuirán a lograr los objetivos del TLC.

Política en materia de competencia

Cada país del TLC adoptará o mantendrá medidas en contra de prácticas comerciales no competitivas y cooperará en la aplicación y ejecución de la ley en materia de competencia.

Monopolios y empresas del estado

Empresas del estado: las disposiciones del Tratado requieren que las empresas que pertenezcan o sean controladas por los gobiernos federales, provinciales o estatales actúen de manera congruente con las obligaciones del país en cuestión

cuando ejerzan una función reglamentaria, administrativa o de otra autoridad gubernamental, como en el caso del otorgamiento de licencias.

Monopolios: el Tratado impone algunas disciplinas adicionales aplicables a los monopolios federales propiedad del gobierno, actuales y futuros, así como a cualquier monopolio privado que un país del TLC pueda designar en el futuro.

En la compra o venta de un bien o servicio de monopolio, éste deberá apegarse a las consideraciones comerciales que sean compatibles con los términos del mandato gubernamental, y no deberá discriminar a bienes o negocios de los otros países del Tratado. Cada país deberá asegurarse que los monopolios no se valgan de su posición para involucrarse en prácticas contrarias a la competencia en mercados no monopolísticos en su territorio.

Comité en materia de comercio y competencia: un comité trilateral considerará asuntos sobre la relación entre políticas y leyes de competencia y el comercio en la zona de libre comercio.

Propiedad intelectual

El TLC establece obligaciones sustanciales relativas a la propiedad intelectual, las cuales se fundamentan en el trabajo realizado por el GATT y los convenios internacionales más importantes sobre la materia. Cada país protegerá adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual con base en el principio de trato nacional, y asegurará el cumplimiento efectivo de estos derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras.

El Tratado define compromisos específicos sobre la protección de:

- Derechos de autor, incluyendo fonogramas
- Patentes
- Marcas
- Diseños industriales
- Secretos industriales
- Circuitos integrados (semiconductores)
- Indicaciones geográficas.

Derechos de autor

En el área de derechos de autor, las obligaciones de los países signatarios del Tratado son:

- Proteger los programas de cómputo como obras literarias, y las bases de dato como compilaciones
- Conceder derechos de renta para los programas de cómputo y fonogramas.
- Estipular un plazo de protección de por lo menos 50 años para los fonogramas.

Patentes

El Tratado otorga protección a las invenciones, requiriendo a cada país:

- Conceder patentes para productos y procesos en prácticamente todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos;
- Eliminar cualquier régimen especial para categorías particulares de productos, cualquier disposición para la adquisición de los derechos de patentes, y cualquier discriminación en la disponibilidad y goce de los derechos de patentes que se otorguen localmente y en el extranjero; y
- Brindar la oportunidad a los titulares de las patentes, para que obtengan protección en los inventos relativos a productos farmacéuticos y agroquímicos, que antes no estaban sujetos a ser patentados.

Otros derechos de propiedad intelectual

Además, esta sección establece reglas para proteger a:

- Las marcas de servicios al mismo nivel que las de productos.
- Las señales codificadas emitidas por satélites, en contra de su uso ilegal.
- Los secretos industriales en general, así como la protección contra la divulgación por parte de las autoridades competentes de resultados presentados por las empresas relativos a la seguridad y eficacia de sus productos farmacéuticos o agroquímicos.
- Los circuitos integrados tanto en sí mismos, como a los bienes que los incorporen.
- Las indicaciones geográficas, para proteger a los titulares de las marcas.

Medidas de emergencia

Esta sección del Tratado establece reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLC podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguarda bilateral transitoria se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado. Una salvaguarda global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

Los procedimientos del Tratado que rigen las medidas de emergencia disponen que el alivio sólo podrá ser establecido por un lapso limitado, y exige al país que las adopte, que otorgue una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida. Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la

compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

Salvaguarda bilateral

Durante el periodo de transición, si el aumento en las importaciones provenientes de otro país miembro del TLC causa o amenaza causar daño serio a una industria nacional, un país signatario del Tratado podrá adoptar medidas de emergencia que suspendan temporalmente la eliminación de las tasas arancelarias acordadas, o bien, restablecer la tasa anterior a la entrada en vigor del TLC. El daño deberá ser consecuencia de la desgravación arancelaria. Estas medidas de salvaguarda podrán adoptarse por una sola ocasión y durante un periodo máximo de tres años. En el caso de bienes extremadamente sensibles a las importaciones, se podrá extender la aplicación de la medida de emergencia a cuatro años. Después del periodo de transición, las medidas bilaterales de salvaguarda sólo podrán adoptarse con el consentimiento del país a cuyos bienes afectaría la medida.

Salvaguarda global

El Tratado dispone que cuando un país adopte una salvaguarda global o multilateral, (de conformidad con el Artículo XIX del GATT que autoriza medidas de salvaguarda mediante tasas arancelarias o en forma de cuotas), los países miembros del TLC deberán quedar exentos de la aplicación de la medida.

1.4.3. Disposiciones generales para los textiles y prendas de vestir.

Cabe hacer mención que este renglón del TLC, es de vital importancia, ya que constituye uno de los pilares sobre los que se sustenta la investigación que se presentará en la tercera parte de este trabajo, al desarrollar el estudio de campo para conocer el estado actual de los procesos sobre los que operan las MPyMES.

Esta sección del tratado contiene reglas especiales para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte. Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre las del Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros.

Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias

Los tres países eliminarán de manera inmediata o gradual, en un periodo máximo de diez años, sus tasas arancelarias para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado. Además, Estados Unidos eliminará inmediatamente las cuotas de importación para los productos mexicanos de este tipo, y en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con la Regla de Origen. Ningún país podrá introducir cuotas nuevas, excepto de conformidad con las disposiciones específicas sobre salvaguardas.

Salvaguardas

Si durante el periodo de transición, los productores de textiles y prendas de vestir enfrentan daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLC, el país importador podrá, para proporcionar alivio temporal a esa industria, elevar las tasas arancelarias o, con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, imponer cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas. En el caso de bienes que satisfagan las reglas de origen del TLC, el país importador sólo podrá adoptar salvaguardas arancelarias.

Reglas de origen

En materia textil, el Tratado contiene reglas de origen específicas que determinan si los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de trato arancelario preferencial. Para la mayoría de los productos la regla de origen es de "hilo en adelante", lo que significa que los textiles y las prendas de vestir, para gozar de trato preferencial, deben elaborarse a partir de hilo producido en un país miembro del TLC.

Se establece una regla de "fibra en adelante" para ciertos productos, tales como hilos de algodón y de fibras sintéticas y artificiales. "Fibra en adelante" significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro.

En algunos otros casos, también podrán calificar para recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas en un país miembro con telas importadas que los países signatarios consideren que existe oferta insuficiente, como seda, lino y ciertas telas para la fabricación de camisas.

En respuesta a las necesidades de la industria de América del Norte, se establecen disposiciones llamadas "cupos para preferencia arancelaria", conforme a las cuales los productos textiles y del vestido fabricados en los países de la región pero que no cumplan con la regla de origen, podrán gozar también de un trato arancelario preferencial hasta niveles específicos de importación. Han sido incrementados los cupos para Canadá que fueron incluidos en el ALC y se les ha establecido una tasa de crecimiento anual durante los primeros cinco años por lo menos.

Requisitos de etiquetado

Un comité sobre el etiquetado de productos textiles, integrado por miembros del gobierno y del sector privado, formulará recomendaciones para evitar que las diferencias entre los requisitos de etiquetado de los tres países se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio. Este comité definirá un plan de trabajo para el desarrollo de requisitos uniformes de etiquetado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetas.

1.5 BLOQUES ECONÓMICOS.

Como se mencionó al principio de este apartado, una de las vertientes de la Regionalización es la conformación de sistemas económicos regionales. Algunos de estos son más estructurados y dinámicos, a la vez que otros se revelan aún incipientes o poco activos. Sin embargo, cabe reconocer la presencia de tres bloques regionales (*La Unión Europea, Norteamérica y los Países del Pacífico Asiático*) que constituyen los polos principales de una economía mundial triádica.

La integración de los países hasta conformar bloques económicos reviste una gran importancia, ya que éstos se constituyen, en los principales mercados del mundo. Además, el paso hacia este tipo de integración, profundiza las tendencias globalizadoras

1.5.1 Algunas de las características que resumen a los tres bloques económicos son:

La Unión Europea.

Desde su nacimiento como Comunidad Europea del Carbón y el Acero (*CECA*), pasando por la Comunidad Económica Europea (*CEE*) a partir del Tratado de Roma de 1958, hasta la Unión Europea (UE) formada el primero de enero de 1993 que hoy se está perfeccionando con la moneda única (EURO). Representa la fase más avanzada de la integración económica, pues técnicamente la Europa de los Doce quedó reducida a una nación única.

La Organización Mundial de Comercio (*OMC*) tiene inscriptos alrededor de 127 procesos integrativos que se encuentran en marcha en el mundo. Sin embargo, ninguno de ellos ha alcanzado el nivel de desarrollo y complejidad, como el encarado por los países europeos. La gran mayoría de los procesos, constituyen "áreas de negocios desarancelizadas", más que procesos orientados a una verdadera integración.

La importancia de la Unión Europea es que hoy constituye, sin lugar a dudas, un nuevo actor mundial con características de superpotencia.

Países del Pacífico Asiático.

El Asia del Pacífico, emerge como el tercer polo de la economía global. Los países que la conforman están situados en el Noroeste y Sudeste de Asia, es decir, desde Corea del Sur, Japón y China en el norte, hasta Indonesia y Malasia en el sur.

Una segunda zona de influencia de esta región considera los siguientes subgrupos regionales: *The Asian Pacific Economic Cooperation (APEC)*, *East Asian Economic Caucus (EAEC)* y *The South Chinas Economic Community (SCEC)*.

De entre los subgrupos regionales, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), se constituye como uno de los procesos de integración a nivel mundial más avanzado.

Este foro de cooperación fue establecido en Canberra, Australia, en noviembre de 1989, durante una Reunión de Ministros de Comercio y Relaciones Exteriores de Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur y los Estados Unidos.

El foro cuenta con veintiún economías miembros: Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Corea, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Papua Nueva Guinea, Singapur, Tailandia, Taipei Chino, Perú, Rusia y Vietnam.

Entre los objetivos que sustentan el foro están: mantener el crecimiento y el desarrollo económico de la región; contribuir al crecimiento económico mundial; reforzar y aprovechar los beneficios de dicho crecimiento; fortalecer el sistema multilateral de comercio y reducir las barreras al comercio de bienes y servicios a los flujos de inversión.

El peso específico de APEC reside en que sus miembros alcanzan una población conjunta de alrededor de 2'500 millones de habitantes – cerca del 45% de la población del orbe –, representa el 55% del Producto Interno Bruto mundial y aporta más del 45% a las transacciones comerciales internacionales.

Los países que conforman este grupo podrían ser la próxima **"locomotora"** de la economía mundial que por su dinamismo (aproximadamente un crecimiento del 8% anual), contrastan frente al menguado ritmo de crecimiento de los otros dos bloques económicos.

Norteamérica

La regionalización de Norteamérica se inscribe en el Tratado de Libre Comercio (TLC), cuyas características principales, ya han sido enunciadas. Esta regionalización está basada en los estrechos lazos económicos existentes, desde hace mucho tiempo, entre los Estados Unidos y sus países vecinos, Canadá y México donde se pretende, entre otras cosas: contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional, así como crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y servicios producidos en los tres territorios.

Una segunda área de influencia de este bloque regional está localizado alrededor de grupos subregionales como el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), Mercado Común Andino (ANCOM), Mercado común Centroamericano (CACM) y el Mercado Común del Caribe (CARICOM).

1.6 TEORÍAS ECONÓMICAS.

El pensamiento económico, en la larga historia de la humanidad, surge tardíamente. Los hombres primero, debieron enfrentar sus necesidades elementales, luego organizaron sus actividades diarias y estacionales, atesoraron bienes, trocaron y comercializaron bienes excedentes y solamente después deben haber reflexionado sobre las acciones que realizaban. Así, se alcanza y se pasa por una economía al servicio de la ciudad en el mundo greco – romano, simiente de occidente.

Luego, transcurren siglos de una economía donde el pensamiento económico se apoya en el medio rural medieval, con un comercio internacional más y más activo. El feudalismo se desintegra y, en el mundo moderno, el pensamiento económico comienza a afirmarse como una disciplina autónoma y procura sistematizar su dominio. Se desarrolla con respuestas o desafíos planteados, por políticas mercantilistas o como sacudidas del manto de absolutismo de algunos soberanos o buscando mayor libertad de comercio a favor de empresas con privilegios comerciales y difusión de un nuevo colonialismo imperial.

El mundo urbano adquiere importancia, poder económico y político. Un sistema económico, social y político nuevo – el capitalismo – se afianza paralelamente a inventos y desarrollos tecnológicos. La revolución industrial cambia a lo largo de las décadas del siglo XIX las relaciones entre agentes, entre empresas y entre países.

El pensamiento económico clásico se desenvuelve junto con críticas a su metodología y busca explicar algunas consecuencias lamentables que se presentan en el mundo de la realidad y se presentan alternativas con políticas proteccionistas y ampliando el escenario de la acción de Estado.

Se asiste a la aparición de nuevas corrientes doctrinarias, se amplía el campo de las explicaciones económicas y se presenta una nueva gran sistematización de la teoría macroeconómica.

A partir de ahí – periodo entre ambas guerras mundiales se renuevan los estudios sobre el funcionamiento de la economía, se desarrolla una substancial teoría abstracta y las aspiraciones de las poblaciones son mayores.

La corriente principal del pensamiento económico, con sus fracasos y adelantos modifíco poco a poco su alcance, abre las puertas a explicaciones que llegan desde otras escuelas y enfrenta los problemas relevantes que se encuentran al acercarse el fin de siglo: pobreza, desempleo, costo del crecimiento, y aun polémicas sobre los mismos sistemas económicos unos caen muy rápidamente y los capitalismo sobreviviente parece multifacético.

El pensamiento económico ira modificando, poco a poco, su alcance y enfrentara nuevos retos como lo es una nueva economía mundial que deberá estudiarse en un ambiente internacional en todos los aspectos, del nuevo orden internacional.

Al respecto, consideraremos a los principales exponentes de las teorías económicas, así como también sus aportes:

1.6.1. CLÁSICOS.

A partir de 1750 y hasta fines del siglo XVIII se suceden grandes cambios sociopolíticos, tecnológicos y económicos, especialmente en Europa Occidental. En el campo económico – tecnológico se ubica la etapa de la llamada revolución industrial que se caracteriza, en general, por cuatro tipos de innovaciones fundamentales:

- 1) La sustitución del trabajo y destreza humanos por maquinarias,
- 2) Sustitución de la fuerza animal por energía inanimada (hidráulica y de vapor),
- 3) Uso de los nuevos materiales y descubrimientos de nuevas formas de transformar materias primas y materiales y;
- 4) Concentración y supervisión de la producción bajo un solo techo, es decir, difusión del establecimiento industrial conocido como fabrica.

En el campo político, se deberá mencionar la Revolución Francesa (1789) y la Revolución Americana (1776), con dos sentidos diferentes: en el primer caso, contra el régimen social y la monarquía absoluta, en el segundo, para lograr la independencia de la metrópoli inglesa; en ambos casos sus repercusiones fueron muy significativas. En el área del comercio internacional debe destacarse la expansión del llamado comercio imperial y el surgimiento del Reino Unido como potencia mundial indiscutida.

IDEAS Y APORTES DE LOS CLÁSICOS.

- a) Para los clásicos existe una estructura social integrada por trabajadores, capitalistas y terratenientes, que sustituyo el agrupamiento utilizado por los fisiócratas de campesinos, artesanos y terratenientes.
- b) El agente fundamental de la producción es el trabajo y solamente él es el que crea riquezas, el costo de la producción es medido en términos del tiempo de trabajo utilizado, que se refleja en el valor de los bienes.
- c) Si bien, los clásicos (Smith, Ricardo y Mill) hablan del camino de la economía hacia una situación estacionaria es claro que a esa meta se tiende a través de

procesos diferentes, con la guía de la mano invisible, funcionando como un mecanismo que obedece a las leyes de la naturaleza.

- d) La división del trabajo es para Smith la base del adelanto tecnológico y de ella depende la extensión de los mercados, los mercantilistas eran en consecuencia, criticables, porque sus propuestas tendían a restringir el tamaño del mercado. La división del trabajo se ve facilitada por la tarea en la fábrica y este tipo de organización demuestra la ventaja del sistema fabril.
- e) Los clásicos consiguieron un campo propio para la economía y lograron desligarla de la filosofía moral, no porque pensaran prescindir de ella, sino porque el campo de la temática económica era amplísimo y tal necesidad de profundizar en sus varios aspectos excedía la capacidad humana.
- f) Los problemas de la macroeconomía, no ocuparon mayor mente la atención de los clásicos. Su enfoque puede decirse que es preferentemente un análisis desde la oferta y, a veces, centrado en la formulación de los hoy conceptos básicos de la disciplina.
- g) En cuánto sistema, dada la existencia de leyes naturales que gobernaban el funcionamiento de la economía y la guía de la mano invisible, toda interferencia por el Estado o por los particulares era indeseable. Sobre este punto se apoya la doctrina del liberalismo económico.

Al promediar el siglo XIX, las economías europeas ofrecían un ambiguo panorama, de progreso e innovaciones continuadas, frente a la disfunción de la miseria en amplios sectores de la población.

Por otra parte, el crecimiento era quebrado periódicamente por crisis (paros, depresiones). En consecuencia, parecía razonable que muchos se preguntaran si ese era el resultado del orden espontáneo del juego de las leyes naturales y de la mano invisible. Así, comenzó el ataque al capitalismo y a la escuela clásica que aparecía como el sostén intelectual, por su pesimismo y por su pasividad. También se critican las mismas instituciones del liberalismo desde distintos ángulos:

1. Político, por el resurgir y la renovación del nacionalismo
2. Del comercio libre para la nación más adelantada y por el proteccionismo ejercido por las nuevas naciones industriales (Alemania y Estados Unidos).
3. Económico, las fallas del orden natural requerían la acción compensadora del intervencionismo.

En cuanto a la ciencia económica, en si la reforma interna resultara posible por el aporte que realizaran los marginalistas y por las críticas crecientes provenientes

del campo de las doctrinas y de las políticas económicas de distintas orientaciones.

Se produce así la decadencia y la ruptura de la unidad clásica, sin perjuicio de que algunos de sus expositores, sean reconocidos como propulsores por corrientes del pensamiento tan disímiles como el liberalismo, los neoclásicos y el socialismo marxista.

1.6.2. LOS NEOCLÁSICOS (1870 – 1950).

EL PENSAMIENTO RENOVADOR.

Durante el periodo neoclásico (cuya extensión generalmente se acepta entre 1870 con la aparición de los primeros marginalistas en tanto reconstructores de la ciencia económica, y la década de 1930 con la edición del libro sobre la Teoría General de John M. Keynes), la ciencia económica se desarrolla vigorosamente.

El primero en utilizar el termino neoclásico fue Thornstein Veblen quien el 1900 lo utilizo para referirse a la economía de Alfred Marshall. Desde el siglo XVI los adelantos en el conocimiento económico se habían logrado a partir de los problemas prácticos y por necesidades políticas que excedían los, límites geográficos del feudo y luego de la ciudad ya a partir del siglo XIX la economía había surgido como ciencia independiente, se había asentado con cátedras propias en los más importantes centros de estudio, nutría sus propias polémicas, producía sus textos, y también sus profesionales tomaban posesión de un campo específico.

La investigación social a mediados del siglo XIX estaba orientada por la escuela historicista, que reducía su tarea a la mera descripción de los hechos pero creo las condiciones para la famosa polémica metodológica entre ellos (franceses y alemanes) partidarios del método inductivo y de la observación directa de los hechos, y los clásicos, partidarios del método abstracto y de la deducción.

El auge del período neoclásico se ubica entre la primera guerra mundial y mediados de la década de los 30's al concluir la gran crisis. Entonces es que se logra nuevamente sistematizar el extraordinario desarrollo logrado por las teorías macroeconómicas, debido en especial a los aportes de los marginalistas en el área del valor, de los precios y a otros neoclásicos dedicados al análisis monetario, a la distribución de los ingresos y a la búsqueda de las condiciones del equilibrio económico. Las diferencias sustanciales entre los clásicos y los neoclásicos residen en que los primeros parten del análisis del proceso de la producción y de las relaciones sociales propias de una sociedad estratificada lo cual los convierte en sostenedores del sistema social vigente.

La teoría clásica del valor se deriva de la interpretación del trabajo "incorporado" en los bienes. El centro del desarrollo teórico en este caso es la visión desde el lado

de la oferta: los costos de producción son las variables que predominan en la determinación del precio. En cambio, con la nueva orientación neoclásica (específicamente marginalista) se pone el énfasis en la perspectiva de la demanda, es decir, en el consumidor y el consumo general, que pasan a ser los temas centrales del desarrollo y de los estudios de la teoría económica. El énfasis se encuentra ahora en las unidades individuales, en el análisis del mismo proceso de toma de decisiones y en la utilidad como expresión del valor.

APORTES NEOCLÁSICOS.

La tradición neoclásica se desarrolla vigorosamente desde 1870 hasta fines del siglo XIX y domina el panorama teórico de las primeras décadas del siguiente. Los caracteres relevantes de esta corriente pueden comprenderse en los siguientes puntos:

- a) El énfasis del análisis se coloca en los agentes del proceso económico pues ellos son los que hacen y toman decisiones. Entonces, desde este punto de vista, como las decisiones básicas se refieren a qué, cuándo y cómo producir y consumir, los agentes o unidades económicas se dividen en productores y consumidores. En el enfoque neoclásico lo sustancial es elegir entre alternativas, de acuerdo con los deseos y las metas de los agentes y teniendo en cuenta las restricciones que conforman las diferentes situaciones.
- b) No obstante el extraordinario esfuerzo neoclásico para construir el andamiaje teórico de la disciplina, debe quedar claro que el modelo tiene fuertes connotaciones ideológicas. Supone la presencia de un conjunto de instituciones económicas las cuales funcionan por acciones promovidas por individuos en un medio que se ajusta automáticamente. La economía llamada de mercado produce, en esta perspectiva aquello que los consumidores desean y así maximizan su bienestar, la producción se distribuye de manera apropiada y la economía funciona muy cerca de los niveles de pleno empleo.
- c) El ahorro y la acumulación son la fuente del progreso (crecimiento económico). No hay posibilidad de cambio en las instituciones ya que el método supone *seteris paribus*, que todo permanece igual; por eso sus críticos señalan que su formalidad analítica y sus supuestos son limitados, alejados de la realidad y demoran las tareas de confrontación y cuantificación.
- d) Finalmente, debemos señalar que muchos economistas neoclásicos no sostuvieron una posición rigurosa de *laissez faire* en lo relativo a las posibilidades de intervención del Estado. Aceptaron excepciones en el área monetaria, pero limitando la expansión del crédito a las necesidades de la producción y de la distribución, también justificaron la intervención estatal para preservar la competencia con leyes antimonopólicas y otras que no restringieran el comercio.

Henry Sidowich, economista inglés, (1838 – 1900) presentó en 1886 una monografía a la Sección Económica de la Asociación Británica para el Progreso de las Ciencias enumerando una larga lista de excepciones económicas al *laissez faire*. Esta lista se basaba en argumentos morales (reglamentos sanitarios, controlador de drogas y medicamentos, restricción de los juegos de azar), formas de aumentar la productividad vía educación, necesidad de acciones para controlar epidemias, inundaciones, etc.; provisión de servicios de beneficio general (investigaciones científicas, demarcaciones para la seguridad de la navegación, etc.) si bien alguna de estas excepciones no parecen significativas para la sociedad actual, comparadas con las que en su tiempo enunciaron A. Smith o John S. Mill, confirman que el criterio de no-intervención debe interpretarse a adaptarse a las necesidades cambiantes de tiempo y lugar.

1.6.3 LA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

La justificación básica que se utiliza para sostener las bondades del comercio entre individuos, empresas o regiones, el beneficio de la especialización, es aplicable al comercio de bienes y servicios, que se realiza cruzando la frontera de los países. Sin embargo, lo que distingue al comercio internacional del comercio interior, sobre todo a partir del siglo XIX, es la mayor presencia de barreras para realizarlo: los países utilizan diferentes monedas para el pago, los gobiernos actúan en última instancia de manera soberana y sienten el comercio internacional de diferente manera, porque la distribución de los beneficios entre las partes participantes puede modificarse por medio de políticas comerciales que restringen la movilidad de bienes y factores a través de las fronteras (políticas migratorias, políticas financieras sobre transferencias de fondos, tarifas aduaneras restricciones no tarifarias como cuotas, reglamentaciones sanitarias, etc.), o hasta pueden limitar su propio comercio con restricciones voluntarias para evitar retorsiones.

La historia del pensamiento económico registra claramente desde el siglo XVII la preocupación por las consecuencias del comercio entre naciones. Podemos empezar con el nombre de Thomas Mun (1571 – 1641) autor de un discurso sobre el Comercio de Inglaterra a las Indias Orientales (1621), centrado en los problemas de la balanza de pagos, aconsejando la restricción de importaciones de alimentos y realizar el comercio de exportación en navíos ingleses; luego nos encontramos con Richard Cantillon (1680? – 1734): escribió un ensayo sobre la naturaleza del comercio en general publicado, luego de su muerte en 1775; David Hume (1711 – 1776) propicio la división internacional del trabajo; Adam Smith que en la riqueza de las naciones combatió las restricciones al comercio internacional hasta David Ricardo que desarrollo las bases teóricas de las ventajas comparativas del comercio.

Las polémicas entabladas por los economistas ingleses condujeron a la derogación en 1846 de las conocidas leyes de granos que constituían barreras a su importación. Los desarrollos teóricos posteriores formalizaron los argumentos sobre la especialización y sobre las ventajas comparativas (naturales o adquiridas)

que de todos modos no son inmutables, agregando argumentos adicionales como los costos de oportunidad, las economías de escala, las oportunidades de aprender, etcétera.

Los países adoptaron diferentes políticas comerciales que corren entre los extremos del libre comercio absoluto hasta la autarquía. Entre esos extremos se encuentra la realidad con diferentes grados de protección que se defienden con diversidad de argumentos: deseos de aumentar el producto bruto, industrias nacientes (*infant industries*), comercio desleal (*dumping*), necesidad de aprender, defensa nacional, necesidades de la balanza de pagos, protección de los niveles de empleo, inducir ciertos adelantos tecnológicos propios, etc.

La explicación más formal del comercio y de su estructura entre naciones puede iniciarse con Henry Thornton (1760 – 1815) que en 1802 aparecía preocupado por la salida de metales preciosos de Inglaterra lo cual perjudicaba la balanza de pagos, Robert Torrens y David Ricardo expandieron la explicación al comercio de bienes y servicios. Solo un siglo después Eli Heckscher (1919) implanto un nuevo punto de partida al decir, una diferencia en la escasez relativa de factores de producción entre un país y otro país es una condición necesaria para tener una diferencia de costos comparativos y luego comercio internacional. Esta proposición fue completada por G. Haberler (1930) y Bertil Ohlin que enfatizó la composición de los factores y las estructuras del comercio y fue estudiado luego por W. Leontieff (1953) y Jaroslav Vaner (1968).

Teorema de Heckscher – Ohlin (1930 – 1933): La estructura de la producción refleja las diferentes composiciones de las dotaciones de recursos y factores, y así será la estructura del comercio. El comercio alienta la especialización en productos y actividades que se asemejan a la estructura de factores y a la dotación de recursos, y se importaran aquellos bienes cuyas estructuras se encuentran más alejadas de las proporciones de un país.

En conclusión, sin teoría no se puede tener una comprensión adecuada de la realidad concreta. De ahí, que pensemos, que para entender mejor el modelo o los modelos de desarrollo económico y social aplicados en el mundo, es menester conocer, los principales paradigmas que tiene que ver con el funcionamiento de las estructuras económicas, y el desempeño y modalidades del pensamiento económico contemporáneo.

1.7. CONCLUSIÓN DEL CAPÍTULO I.

En los últimos años el mundo ha cambiado su geografía, los dogmas pierden su hegemonía, la homogeneidad ficticia se desvanece, a la vez contrasta una economía mundial multipolar revolucionada por las ciencias y las tecnologías, creando zonas económicas que marcan ya el perfil del siglo XXI.

A pesar de la incertidumbre sobre la dirección de los cambios mundiales, los acontecimientos nos están llevando hacia una creciente interdependencia a nivel global y regional. Las bases que conforman la estructura económica internacional para el siglo venidero requerirán, igualmente, la consolidación de una cultura política solidaria a nivel global, en donde la preservación de la identidad cultural y de las reformas propias de organización es una premisa irrenunciable.

En un contexto económico internacional sumamente cambiante, en condiciones políticas que se han revelado inciertas, la fortaleza de acuerdos económicos entre un gran número de países reside en la responsabilidad para cumplir con los compromisos establecidos, lo que supone firmeza en la dirección política de las partes contratantes.

Hoy, la interrelación de la sociedad es cada vez más profunda, por eso, no se puede concebir un desarrollo económico moderno aislado del exterior. La mayor interdependencia se refleja en una nueva estructura multipolar donde las relaciones económicas se intensifican y se vuelven más complejas.

Se forman nuevos centros financieros, nuevos polos generadores de tecnología y nuevos espacios de integración. El progreso económico se finca en el aprovechamiento de las ventajas comparativas de los de cada país y de las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales.

El viento de cambio que ha recorrido el mundo en los últimos años ha llegado también a América. Estos son tiempos de transformación y de cambio. Una región que nos muestra y nos sintetiza que mientras la economía se globaliza, la política se regionaliza. Las comunicaciones y el comercio son globales, la inversión se mueven velozmente, la tecnología es casi mágica y la ambición por una vida mejor es universal. Profundas y poderosas son las fuerzas que sacuden y están rehaciendo el mundo, y la cuestión urgente de nuestra época es si podemos hacer que el cambio sea nuestro aliado y no nuestro enemigo.

La tendencia hacia la globalización se aplica a todas las partes del mundo. El fin de la guerra fría ha abierto el camino a la imaginación de los pueblos y también a la incertidumbre de una transición que aun no tiene contornos definidos. El desarrollo económico, la globalización de los mercados, la emergencia de los nuevos centros del comercio, las finanzas y las tecnologías, la revolución en los conocimientos, la nueva división internacional del trabajo, el medio ambiente mundial, imponen la

necesidad de cambios al interior de las naciones para asegurar su lugar en los mercados internacionales.

La economía mundial se convierte en un organismo único a cuyo margen no puede desarrollarse ningún Estado, independientemente de su sistema social y nivel económico.

Se presencia una gran transformación mundial que afecta a todos, que impone riesgos y que también abre oportunidades. La aguda competencia recibe el impacto de la emergencia de bloques económicos regionales.

La cuenca del pacífico constituye uno de los nuevos centros financieros y de innovación tecnológica de mayor dinámica en el mundo. Se prepara para elevar sus exportaciones, intensificando la competencia pero, a la vez, erige, en ocasiones, barreras que impiden participar libremente en su gran dinamismo.

La relación creciente entre los Estados Unidos y Canadá, el más grande flujo de intercambio en el mundo, puede generar una oportunidad comercial de primera magnitud pero, a la vez, debe enfrentar la amenaza siempre presente de una profunda recesión. Nuevas barreras y restricciones pueden limitar las perspectivas de libre comercio.

En estas circunstancias se ubica la transformación que vive el mundo, con los modelos de globalización y regionalismo y de los cuales los plenos participantes son los todos los países conscientes de que tienen enfrente un gran camino por recorrer para avanzar en acuerdos eficaces de integración.

El Tratado de libre comercio (Estados Unidos, México y Canadá) expresa el reconocimiento del país a las nuevas condiciones de la economía mundial: la vigorosa interrelación entre las naciones, la intensa competencia por los mercados de bienes de capitales y de tecnologías, la formación de zonas económicas en Europa y en el pacífico. Con el tratado, América del Norte se prepara para enfrentar los retos económicos del futuro porque impulsa la capacidad competitiva de la región y de cada una de las naciones.

En este nuevo siglo, sabemos que el crecimiento económico depende, como nunca antes, de la apertura de nuevos mercados en el extranjero y de la expansión del volumen del comercio mundial. La revolución actual de las relaciones internacionales y la globalización de la economía abren perspectivas amplias para una nueva etapa que favorezca la inversión, promueva la transferencia de tecnología y elimine las barreras al comercio mundial, pero, la experiencia nos ha enseñado, sin embargo, que este cambio a los nuevos modelos deberá moverse al modo de ser propio de cada país, es decir a su cultura y a su forma de vida.

SEGUNDA PARTE

CONTEXTO ECONÓMICO MEXICANO

CAPÍTULO II

CONTEXTO ECONÓMICO MEXICANO

2.1 INTRODUCCIÓN.

“Hacia adelante el mundo sigue y seguirá un tiempo cualitativamente nuevo, tiempo de fin de los arreglos geopolíticos de la posguerra. De ahí la incertidumbre y las paradojas del contexto internacional, frente a las que tenemos que proponernos el futuro del país. El gran cambio mundial significa un reto político, económico e ideológico para México y debemos actuar sin dilatación en estos terrenos.”

El presente capítulo tiene como objetivo central el resaltar brevemente cuáles han sido los cambios políticos sociales y económicos especialmente estos últimos, que a vivido México a lo largo de su historia desde los años 30's hasta los 90's. Enfrentando las transformaciones que han ido marcando el contexto internacional, así como sus efectos y el papel que ha jugado el estado en nuestro país.

La evidencia histórica nos permite distinguir las diferentes etapas de transición así como, el modo de organización y operación de la economía mexicana.

Comenzaremos con el Crack del 29. La depresión de los Años 30's se extendió al mundo entero, a través de los cambios internacionales y a causa del peso de la economía americana en el mundo (no hubo ningún país de la región que durante la crisis pudiera conservar en el país a sus jefes de Estado). Provocando una gran inestabilidad y un alto margen de intervención de los gobiernos en sus economías.

México al enfrentar periodos de inestabilidad política y económica se apoya en el modelo de sustitución de importaciones en el que se supone que era el camino para lograr el desarrollo de la industria nacional, estimulando industrias cuya producción estuviera fundamental mente dirigida hacia el mercado interno, como lo hicieron las naciones industrializadas en el siglo pasado.

A fines de los años 60's este modelo se empieza a debilitar y tiene dificultades para avanzar en el camino, exige una revisión del modelo para iniciar una nueva reforma económica.

A partir de 1961 - 1970, luego de la recesión observada en esos primeros años (debido al debilitamiento del modelo de sustitución de importaciones) la economía retoma y supera el ritmo del crecimiento anterior, se afirma también la orientación de la producción industrial y el crecimiento económico se ve acompañado por una notable estabilidad de los precios internos y del tipo de cambio.

A partir de 1971 el desarrollo entra en crisis: la producción pierde dinamismo y adquiere inestabilidad, los precios internos empiezan a subir cada vez más rápido el tipo de cambio se tambalea y, en 1976, cae, todo se mueve menos la dominación oligopólica.

Por último, pero en términos dinámicos igualmente importantes, la crisis nacional recoge y amplifica los desequilibrios que provienen del mercado mundial, cuyas economías dominantes entran también en crisis. La inestabilidad monetaria internacional, la crisis energética, la de alimentos y finalmente la profunda recesión de 1974 - 1975, dejan caer su peso demoledor sobre una economía que había iniciado ya un franco descenso.

En 1982, existe un problema fundamental, la deuda externa, la nueva administración intenta romper con la inercia de la estructura económica de México y superarla a través del establecimiento de una nueva reestructuración. Se instrumenta un conjunto de medidas encaminadas a la apertura del mercado y el apoyo a las exportaciones, la suscripción al Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) y la manipulación de la tasa de cambio para asegurar la competitividad de los productos nacionales en los mercados extranjeros, eliminación de permisos previos de importación y la reducción de la participación estatal. Así el calendario de liberalización y reducción de la dispersión de las tarifas corrigió gradualmente este problema.

En los 90's la política predominante ha demostrado su capacidad para generar condiciones macroeconómicas y financieras necesarias para retomar el crecimiento económico. En los últimos sexenios no funciona aun la industria orientada a las exportaciones y no se lleva a cabo un adecuado programa de desarrollo económico. La dinámica económica deberá reestructurarse en torno a que genere condiciones productivas que aseguren el ajuste externo y la generación de ahorro interno. Será importante lograr la coordinación de las acciones de los diferentes agentes económicos para compatibilizar el ordenamiento macroeconómico con la reestructuración y la dinámica productiva.

Tal vez, es el cambio global lo que hace inevitable la transformación de México. La globalización no solo de la producción, sino también de los valores e instituciones, ésta ha tenido repercusiones drásticas en el país e inevitables al margen de que los mexicanos y sus dirigentes están o no preparados para ello, tendrán que prepararse para enfrentar el reto de la nueva economía mundial.

2.2. MÉXICO FRENTE AL SIGLO XXI.

Referirse a la crisis de 1929 es hablar de un momento en que los cimientos del sistema capitalista se cimbraron y el edificio entero estuvo a punto de derrumbarse. Sólo varios años después de la más profunda depresión que el mundo dominado por el capitalismo había conocido vuelve a reencontrarse el rumbo que permite cobrar bríos a la estancada acumulación de capital.

Ni América Latina ni México escapan a los efectos de la crisis y subsecuentemente depresión del mercado mundial. El abatimiento de los niveles de la actividad económica de las naciones más industrializadas obliga a estas a adoptar fuertes medidas proteccionistas que afectan a la producción y venta de las materias primas, procedentes de los países de menor desarrollo, entre los que se encuentran los latinoamericanos.

En todos estos países hubo una gran inestabilidad política, lo que impide a varios de sus gobiernos iniciar una etapa de mayor intervención en los aumentos económicos.

Durante estos años México vive un doble proceso crítico: por un lado, la organización política e institucional del Estado emanado de la revolución de 1910 - 1920, por otra parte, la estructura de las actividades productivas que básicamente se encuentran en actividades precarias para resistir la embestida de la crisis internacional.

El México rural de fines de los años veinte continua dominado por la hacienda y los latifundios. Según el censo de 1930, las propiedades mayores de mil hectáreas monopolizan 83.5% de la tierra; el resto es propiedad de pequeños y medianos propietarios, y en menor proporción de ejidatarios.

En ese mismo años en el censo industrial, existen 48,450 talleres y fabricas en 148 industrias donde laboran más de 250 mil obreros. En su inmensa mayoría son pequeños talleres artesanales y manufactureros donde trabajan en promedio dos o tres operarios; 75% genera una producción de 10 mil pesos o menos al año, solo el 25 % restante puede ser considerado como empresas manufactureras modernas, de las cuales únicamente 2.5% produce 100,000 pesos o más al año.

En particular la industria textil se encuentra en decadencia su vetusta maquinaria proviene en su mayoría del porfiriato y únicamente las fabricas más grandes pueden renovarla en la década de los veinte. La sobreproducción en esta industria llega a niveles muy altos; en 1930 nada más puede vender la mitad de la producción.

Las fabricas de otras industrias cierran también y las quiebras cunden en el pequeño comercio y en la pequeña y mediana industria, sobre todo en el primer semestre de 1932. en conjunto la actividad manufacturera desciende un tercio de 1929 a 1932 y el PIB 5.6% entre ambos años.

Sin embargo, la depresión permite que algunas industrias capten el mercado interno que antes era abastecido con importaciones. En especial la industria textil puede iniciar, en pequeña escala la sustitución de importaciones.

Una de las claves para entender este fenómeno de cambios es que las esferas económicas, política y social cambian a distintas velocidades y a diferentes secuencias bajo condiciones históricas diversas. En la esfera económica toma la forma de industrialización, la primera sociedad moderna, la cual se produjo como la Revolución Industrial en Inglaterra durante los siglos XVIII y XIX.

La industrialización no es una simple aceleración del crecimiento económico, sino una aceleración del crecimiento determinada y conseguida por la transformación económica y social del mundo.

La expansión económica inglesa, la francesa y finalmente la norteamericana incluyendo a México a partir de la segunda mitad del siglo XIX, muestran estos cambios. Para nuestro país significó la primera etapa de la orientación de la economía mexicana, la de la exportación de productos primarios (1867 – 1929). Aun cuando la economía es fundamentalmente agro – minera exportadora, se da una incipiente industrialización en textiles (capital francés), alimentos (nacional), hierro y acero (capital mixto: norteamericano y mexicano), México era un importante mercado para las manufacturas europeas.

Aunque la Revolución Mexicana cambiará esta orientación económica, la alianza oligárquica que se dio durante el porfiriato marcaría a la industria mexicana con sus dos mayores defectos históricos: ineficiencia y baja productividad.

Después del terremoto revolucionario la industria mexicana entra en una segunda fase denominada “industrialización por sustitución de importaciones”²⁵, con el proyecto racional callista de desarrollo competitivo que se ve modificado por la falta de recursos y por la crisis del 29 e implementado finalmente por los gobiernos de Cárdenas, Ávila Camacho y Alemán (1934 – 1952).

Este modelo impulsó el crecimiento de la economía mexicana durante más de dos décadas, modificó radicalmente el sistema productivo, al colocar a la industria como eje de acumulación de capital y al desarrollar los servicios.

La crisis del periodo de entreguerras provocó el agotamiento del modelo agrario – exportador. El deterioro de los términos de intercambio entre productos primarios y productos manufactureros era el resultado de que los países desarrollados

²⁵ “El modelo de industrialización seguido es el del llamado proceso de sustitución de importaciones que es la expansión del sector industrial ligada al mercado interno en un esfuerzo de sustitución total o parcial de bienes que anteriormente eran adquiridos en el exterior. Se trata de un modelo obligado que es resultado – en parte – de la depresión del sector externo durante la crisis de 1929 – 1933, y los profundos cambios internacionales y nacionales que ocurren en el periodo de entreguerras”. Américo Saldivar. “ Estructura económica y social de México”. Pág. 61, Quinto Sol, 1996.

concentraban , a través del comercio internacional, los frutos del progreso técnico elevando de esa manera, los ingresos de los empresarios y de los factores productivos de esos países.

La única manera de romper la restricción externa era avanzar hacia un modelo basado en la industrialización y en el crecimiento del mercado interno, para ello era indispensable sustituir importaciones y efectuar una transformación estructural en el sistema productivo que reconvirtiera a la industria y al mercado interno en los ejes de la acumulación del capital.

Con base a lo anterior, la apertura económica, de México fue detenida durante un largo periodo debido a la protección del mercado interno, enfrentando una estructura industrial ineficiente y desarticulada, con bajos niveles de productividad y en la que el éxito de las empresas dependía fundamentalmente de la misma protección.

Se piensa que el único camino para lograr el desarrollo de la industria nacional es a través del modelo de sustitución de importaciones (estimulando industrias cuya producción estuviese fundamentalmente dirigida hacia el mercado interno). Dentro de este esquema de promoción industrial, la política comercial jugó un papel importante: se restringió la entrada de ciertos productos al país para que la demanda interna indujera a los empresarios nacionales a producir los bienes, sobre todo de consumo final, aunque lo hicieron con mayores costos y menor calidad que los que se producían en el exterior. De esta manera, se fueron erigiendo barreras a las importaciones, especialmente a los bienes finales.

Los principales instrumentos para proteger el mercado interno respecto al exterior y asegurar un mercado para la industria nacional fueron:

- Los elevados aranceles,
- El requisito de permiso previo para importar, el establecimiento de cuotas, el tipo de cambio y las devaluaciones ;
- La asignación de precios oficiales para la valoración aduanera, todo esto limitaba la entrada de productos extranjeros.

El resultado fue que bajo la protección la industria creció, pero a una velocidad menor y de manera menos eficiente que en condiciones competitivas. Así, la planta productiva nacional quedó profundamente rezagada con respecto a los cambios e innovaciones que se fueron desarrollando en la producción industrial en el exterior.

La sustitución de importaciones no dejó que la planta industrial nacional, se convirtiera en una estructura productiva eficiente a nivel internacional, se dio lugar a que las empresas sólo alcanzaran un tamaño mediano, presentando altos costos en la producción. La protección presentó un obstáculo hacia las actividades dirigidas a la exportación.

Al restringir la entrada de bienes finales y mantener las importaciones de bienes intermedios y de capital, sólo surgieron empresas que utilizaban tecnología intensiva en capital dedicadas a la producción de ciertos bienes de consumo final para el mercado doméstico, sin que se avanzara en la sustitución de los otros tipos de bienes importados. Así, la protección desincentivaba a las empresas que naturalmente eran exportadoras potenciales porque sencillamente les era propio utilizar los abundantes recursos que ofrecía México.

Este modelo discriminatorio y de protección selectiva provocó que ciertas industrias y empresas se beneficiaran en detrimento de otras, el costo de proteger a sectores ineficientes fue desproteger a los demás.

Este esquema, no sólo no aprovechó la abundancia de recursos naturales y de mano de obra de los que ha gozado el país, sino que demandó además niveles muy elevados de importación de tecnología, maquinaria y equipo, e incluso de algunas materias primas, el resultado final fue una mayor dependencia.

Se dejó también de prestar atención a los intereses de los consumidores. Este modelo sólo benefició a los sectores sustitutivos de importaciones mientras que los consumidores tenían que comprar los bienes que producía la planta industrial nacional, a pesar del estrecho rango de opciones, los altos precios y la baja calidad e incertidumbre en cuanto a la fecha y condiciones de entrega.

Es así, que bajo este modelo de sustitución de importaciones emergió y desarrolló la industria. La planta industrial se caracterizaba por estar orientada hacia el mercado interno: por una producción industrial diversificada en cuanto a los bienes de consumo final, pero poco integrada verticalmente; por la utilización de ciertos factores de la producción de manera tal que prevalecían empresas ineficientes, desperdicios de recursos abundantes, por el empeoramiento de la distribución del ingreso dada la preferencia otorgada al capital, y por el deterioro del bienestar de los consumidores debido a los altos precios, la mala calidad y la limitada variedad de los productos nacionales.

A principios de los años sesenta, el dinamismo interno apoyado en barreras a la importación se comenzó a debilitar. La ausencia de competitividad y la creciente demanda de importaciones para la producción industrial se tradujo en uno de los principales cuellos de botella para mantener el crecimiento económico. También en esos años el contexto internacional cambió dramáticamente, se desencadenando una serie de acontecimientos - la expansión del crédito y la elevación de la inflación mundial y de los precios del petróleo - permitiendo mantener, sin mayores consecuencias en el corto plazo, el modelo de sustitución de importaciones.

México experimentó una gran disponibilidad de divisas para financiar las importaciones gracias al endeudamiento externo y altos ingresos provenientes de las exportaciones petroleras. Asimismo, estos factores permitieron evadir el

problema industrial, elevar el gasto público y atraer recursos del exterior sin tener que preocuparse por general las inversiones necesarias para pagarlos. Mientras que los cambios que se dieron a nivel internacional provocaron que la producción en el mundo se transformara, la industria mexicana se rezagó aún más pues continuo operando con tecnologías obsoletas y fabricando productos de mala calidad que tenían que venderse a precios elevados.

El modelo de sustitución de importaciones prevaleció en México, no sólo por considerarse que de esta manera se evitaran los efectos negativos de un sistema de mercado, sino también por la oposición al cambio por parte de aquellos grupos y clientelas que lograban ventajas y ganancias importantes a través del mismo.

Este modelo se construyó sobre una base débil, seguida de una industrialización moderna incipiente afectada por auge, inflación y desequilibrio externo, en el que el estado decide profundizar el desarrollo de la estructura industrial basada en el crecimiento de industrias transnacionales, manejadas directamente por el Estado o bien por nacientes empresas nacionales, dejando el espacio de los sectores de mayor desarrollo tecnológico a las empresas transnacionales.

En los años 60's la sustitución fue comandada crecientemente por las empresas transnacionales, que en esos años tienen un gran desarrollo internacional, así como por grandes grupos privados nacionales, que crecieron y concentraron capital durante la expansión. Conforme la industrialización avanzaba a fases más adelantadas estas empresas solas o asociadas con el estado mexicano, se apoderaron del control de las ramas y actividades más dinámicas.

La industrialización sustitutiva permitió avanzar en la producción de bienes intermedios y de algunos bienes de capital poco complejos, pero fue incapaz de crear un verdadero sistema productivo nacional coherente e integrado.

Hacia finales de la década eran claras las dificultades en México para proseguir en el camino del modelo sustitutivo. El mercado interno mostraba signos claros de saturación en la medida en que el propio modelo agudizaba la concentración de capital y del ingreso, el mercado tenía que descansar en los sectores de la población con ingresos más altos. Romper con tales restricciones exigía efectuar una profunda redistribución del ingreso que el gobierno mexicano y los grupos dominantes no estaban en condiciones de aceptar y de llevar adelante. Reclamaba además, revisar el esquema de protección comercial, impulsar las exportaciones de manufacturas e iniciar un proceso gradual de apertura al exterior.

Este hecho a ocasionado que nuestra dinámica económica no genere las condiciones productivas, ni el ahorro, ni las divisas necesarias para alcanzar un crecimiento más endógeno y autosustentado, por lo que se ha perpetuado la interpelación comercial, tecnológica y financiera con el exterior, dicha relación no ha generado mejores oportunidades de empleo y de bienestar para la mayoría de

los mexicanos, sino por el contrario, ha considerado una vulnerabilidad de la economía.

Estos cambios en la actividad económica en México han sido significativos, antes de que se iniciara la reforma económica, como se ha visto, las empresas mexicanas se desenvolvían en un mercado interno sujeto a un sinnúmero de regulaciones y con alta participación de empresas paraestatales.

Las importaciones estaban severamente restringidas y las decisiones de inversión se tomaban con base en consideraciones fundamentalmente burocráticas: era imperativo saber si se concedería un permiso de importación o si los incentivos fiscales procedían en el caso de una inversión determinada.

De igual forma, la actividad económica de las empresas extranjeras estaban muy restringida. A la larga ese marco económico limitó el desarrollo tecnológico en el país y dio lugar a una baja competitividad de la empresa mexicana.

La reforma económica ha significado un cambio profundo en las condiciones de desarrollo de una empresa. Se ha eliminado prácticamente todas las restricciones a las importaciones y se han reducido los aranceles a un nivel comparable con el del resto del mundo. Al mismo tiempo se han desmantelado o modificado algunas regulaciones que limitaban la eficiencia del aparato productivo. Estos cambios nos acercan con rapidez al ambiente competitivo que priva en la economía internacional y ha obligado a las empresas mexicanas a hacer el mayor ajuste de su historia.

2.2.1 INDUSTRIA MEXICANA.

La industria fue el sector más dinámico de la economía. El índice del volumen de la producción industrial se duplica entre 1960 - 1969. Dentro de la industria de transformación (que fue sin duda el más dinámico en toda la industria) el sector de bienes de producción fue el que más se incrementó; el índice de este último para 1967 era de 211.4 contra 185.4 para toda la industria. Según el valor, la producción de alimentos, bebidas y tabacos ocupaba el primer lugar en el año de 1969, seguido de la construcción de maquinaria. Sin embargo, es de notar que esta última rama fue la que alcanzó las tasas más elevadas de crecimiento. La siderurgia y el equipo de transporte ocuparon el cuarto y quinto lugar, respectivamente, en la producción total después de la industria textil y del calzado.

La modernización de la industria textil con la instalación de cerca de las cuatro quintas partes de telares automáticos en el total de sus instalaciones, sostuvo el crecimiento de esta industria al 8% anual; ello no obstante, que solo utilizó la mitad de su capacidad instalada.

Es necesario señalar la enorme importancia que tiene la pequeña y mediana industria en el contexto industrial del país, ya que a ella pertenece más de la mitad

de la planta industrial instalada y no menos de las dos terceras partes de la inversión manufacturera y el 68% del valor de la producción industrial total.

Los datos que proporciona la Cámara Nacional de la Industria de Transformación hablan del fuerte peso específico que ocupa la pequeña y mediana empresa no solo por su contribución al producto industrial sino por ser también una fuente notable de ocupación.

Dentro del sector manufacturero habría que incluir una buena parte de la producción artesanal. Las artesanías, junto al trabajo de maquilas a domicilio y los pequeños talleres domésticos, aun juegan un importante papel, tanto a lo que respecta a la producción física como al número de ocupados. Estos tipos de actividad son verdaderos apéndices de la industria moderna y se caracteriza por un alto grado de explotación de que son objeto así como por su bajo nivel técnico.

Este sector de la economía, al igual que otras ramas tradicionales de la industria como la textil, de vestidos, alimenticia y del calzado, paulatinamente han venido perdiendo terreno a favor del sector moderno y principalmente de la industria básica encabezada por la siderurgia, industria automotriz, de construcción y materiales y la petroquímica.

La evolución de la estructura espacial de la industria mexicana²⁶.

Periodo	Patrón espacial	Datos importantes
Colonia	Patrón orientado por las exportaciones de recursos mineros, metales preciosos.	Ciudades: Guanajuato, Taxco, Pachuca, Saltillo Zacatecas, San Luis Potosí, Durango.
Independencia	patrón orientado hacia el mercado interno (textiles)	comunicaciones casi inexistentes, Puebla, Querétaro, Orizaba, Guadalajara, Edo de México.
Porfiriato	patrón orientado hacia las exportaciones. Producción primaria y algunas secundarias.	El impacto de los ferrocarriles modificó la importancia de nuevas ciudades. El cambio de metales preciosos por metales industriales (acero, carbón, plomo) favoreció el crecimiento de los estados norteños.
1910 – 1921	Periodo armado no se presentan cambios significativos en el desarrollo del país, con excepción del aumento de importaciones de Tamaulipas y Veracruz a consecuencia del auge petrolero.	
1921 - 1940	la distribución espacial en este periodo se caracteriza por la ausencia de cambios radicales a diferencia de lo ocurrido en el Porfiriato.	
1941 - 1975	la evolución del sistema urbano iniciado en 1900 se caracterizó por el dominio de la ciudad de México consolidación del modelo de concentración urbano - industrial, orientado por el cambio tecnológico y político industrial seguido por el gobierno.	
1976 - 2000	Procesos de Liberalización económica que orientan hacia una nueva división internacional del trabajo; Procesos de producción automatizados. Boom de las empresas maquiladoras.	

FUENTE: Apuntes de Clase, UAM-Iztapalapa, 2001.

²⁶ Germán Vargas Larios. Profesor –Investigador, UAM-Iztapalapa, México, 2001.

2.2.2 PERÍODOS ECONÓMICOS EN MÉXICO (1950-2000)

1950 - 1970. Crecimiento económico.

Entre los años 1950 - 1970, la economía mexicana tuvo un desempeño notablemente exitoso. Durante este periodo, el PIB Per Capita creció de 3 a 4% anual con una tasa de inflación promedio de casi el 3% anual.

Durante estos años dorados del llamado desarrollo estabilizador, la economía mexicana se industrializó y modernizó. Sin embargo, sobre todo a raíz de ciertos cambios en la política económica durante los años 70's, la economía se torno más vulnerable a las condiciones externas y enfrento dos crisis de balanza de pagos: una en 1976 y otra más severa y prolongada en 1982.

Durante este periodo de desarrollo estabilizador los sectores financieros y empresarial, tenían confianza de invertir en México. Las políticas macroeconómicas aplicadas por el gobierno en los cincuenta y sesenta dieron como resultado un flujo estable de entradas de capital y propiciaron que el ahorro externo se gastara internamente en vez de irse al exterior en forma de fuga de capitales.²⁷

Dicha situación económica de México se deterioro a mediados de los años setenta fundamentalmente por varias razones:

- Primero, debido a que la expansión del gasto público no fue acompañado de incrementos en la recaudación, el déficit fiscal creció en la cuenta corriente y la tasa de inflación.
- Segundo, la retórica izquierdista y algunas de las acciones del presidente Luis Echeverría provocaron una reacción negativa de la comunidad empresarial y minaron la confianza de los inversionistas.
- Pero una de las causas principales de la crisis económica de México de los setenta fue la ineficiencia económica asociada a un desarrollo orientado hacia adentro.

²⁷ "A principios de los 60's se implantaron en México diversas reformas que afectaron la gestión macroeconómica y fomentaron actividades vinculadas con el mercado mundial. Estas intentaban estabilizar el comportamiento de la economía para lograr una inserción internacional. Desafortunadamente pese que a la recepción de los recursos financieros creció de manera sostenida durante los años setenta, la reinserción internacional quedó truncada y posterior mente detonó una crisis en la cual operaban causas e índole interna y externa. Este proceso de reinserción internacional fracasó porque las reformas internas no lograron la continuidad necesaria para que la economía interna adecuara su funcionamiento a la nueva lógica del mercado mundial. Por lo tanto, los intereses proteccionistas gestados durante la primera etapa de la sustitución de importaciones se impusieron sobre los intereses aperturistas y proexportadores y predominó la modalidad cerrada y burocratizada del desarrollo económico". Jorge Basake Kunhardt. "Empresas Mexicanas ante la Globalización". Pág. 123, UNAM, México, 1997

En los años setenta se quiso evitar o aplazar la crisis a base del descubrimiento de grandes yacimientos de petrolíferos profundos, la exportación de petróleo bajo el paraguas de precios determinados por la acción de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y el acceso libre a los petrodólares en manos de la banca comercial global. Sin embargo, las políticas macroeconómicas fueron desequilibrantes, en particular el gasto público deficitario sin reforma fiscal. Las consecuencias fueron un proceso inflacionario y, al fin, la devaluación del peso ya para entonces (1976) bastante sobrevaluado tras una relativa estabilidad de más de 20 años, afectada en forma gradual por la inflación y al final agudizada por un sobreendeudamiento externo.

El auge petrolero de fines de los setenta sin cambio en la política macroeconómica, permitió obtener un financiamiento para mantener la dinámica de crecimiento, lo cual sólo fue posible hasta 1981 y sobrevino el colapso en 1982 con una deuda externa más de 20 veces superior a la que existía a fines de 1970. El año de 1981 fue el último de elevado crecimiento del PIB en este siglo (8.6%).

1980 - 1990. Crisis y ajuste económico.

Una vez en 1982 cayó el precio internacional del petróleo, y con ello la mayor entrada de recursos, se manifestó la crisis de la economía mexicana ante la inviabilidad del aparato productivo interno para hacer frente a tal situación.

En la década de los 80's ante los problemas económicos configurados especialmente en 1982²⁸, México instrumenta un proceso de reestructuración donde resalta el saneamiento de las finanzas públicas, el proceso de privatización de las empresas públicas, la apertura externa a la liberalización y desregulación de la economía, y la promoción de la inversión extranjera directa. Estas políticas van dirigidas a proporcionar cambios estructurales que permitan, sobre todo, alcanzar una mejor integración en el mercado internacional.

Los procesos de liberalización y de apertura de la economía van a modificar el patrón de industrialización en la perspectiva de alcanzar un mayor nivel de productividad y competitividad, para dirigir la dinámica en torno al mercado internacional. Se cuestiona la política proteccionista de permisos previos de importación por haber conformado un mercado cerrado que configuro bajos niveles de productividad y competitividad de la producción nacional, que impidió que este tuviese presencia en el mercado mundial, manifestándose ello en bajos

²⁸ "Si bien, desde el comienzo del programa de ajuste estructural en 1982, se inicia un proceso inédito de recomposición del capital en México, a costa del empobrecimiento de la gran mayoría de la población en especial de sus capas medias, de una drástica desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza y de la polarización social sin precedentes, las raíces de ese proceso están en la crudeza de la crisis interna y mundial, en la nacionalización de la banca y de las reestructuraciones de la deuda externa que obligaron a los deudores - grandes empresas y gobierno - a establecer nuevas relaciones con el capital extranjero." Josefina Morales, et.al. "La Reestructuración Industrial en México". Colección la estructura económica y social en México. Pág. 162, Instituto de Investigaciones Económicas, Nuestro Tiempo. 1992.

coeficientes de exportación de la producción manufacturera y bajas tasas de crecimiento de las mismas.

Se privilegia la apertura externa la competencia y la promoción de exportaciones para reestructurar la industria y generar situaciones de holgura en el sector externo para asegurar el pago del servicio de la deuda externa. La apertura externa y la política tarifaria son esenciales para eliminar el sesgo antiexportador, facilitando la libre entrada de productos importados para propiciar un proceso de competencia interna que obligue a los productores nacionales a modernizarse para tener condiciones de exportar.

La apertura externa fue empujada por el FMI y los organismos multilaterales, así como por las empresas transnacionales y por las fracciones más poderosas de los grupos económicos internos que veían en la reconversión hacia las exportaciones una salida para la reproducción de su capital. En todas las distintas fases del programa se afirmaba se harán las reconversiones requeridas para racionalizar el sistema de protección incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación y el requisito previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta tendrá como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo, a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo, de fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios, evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que derivan del sistema de protección.

En 1986 nuestro país se adhirió al GATT, en el lapso de unos cuantos meses México había rebasado con creces la metas de liberalización que ese organismo le había fijado. Los aranceles bajaron. El gobierno de Miguel de la Madrid no culminó la obra liberalizadora, pero si dejó tendido los puentes para convertir a México en una economía abierta: se emprendieron diversas acciones encaminadas a flexibilizar la política de inversiones extranjeras.

La apertura externa y el proceso de competencia generado han eliminado la rentabilidad diferencial que se daba a favor de la producción para el mercado interno y en detrimento de las exportaciones, que había configurado la política de permisos previos de importación, por lo que la nueva política comercial pasa a actuar en favor de las exportaciones. Ante la contracción del mercado nacional, el mercado norteamericano ha pasado a ser el motor del crecimiento para las industrias con capacidad competitiva y de reestructuración para hacer frente al contexto de economía abierta.

A fines de 1987 se amplió la apertura, haciendo de nuestra economía una de las más abiertas del mundo. Ello, se ha realizado en aras de configurar un proceso de competencia frente a importaciones para obligar a la planta productiva nacional a que se reestructure y modernice para obtener los niveles de productividad y competitividad que requiere la estrategia de integración en el mercado mundial que busca el gobierno actual.

La apertura externa elimina el liderazgo del Estado en la definición de las características y modalidades del proceso de reestructuración industrial, dejando al mercado de economía abierta dicha función. Éste modificará y desarrollará a la industria en torno a las ventajas comparativas y competitivas que ofrezca, ya que ello será lo que determine las potencialidades de crecimiento y rentabilidad de las diversas ramas y sectores productivos. La estrategia de crecimiento que se configura en un contexto de economía abierta, pasa a sustentarse en las decisiones de inversión del sector privado nacional y sobre todo transnacional.

El estado se ve incapacitado de comandar el proceso de crecimiento debido a las fuertes presiones que sobre el sector externo origina el déficit público al no haber condiciones productivas internas capaces de hacer frente a la demanda agregada por dicho déficit.

Tal situación, lo obligó a acentuar su política contraccionista y, por lo tanto, a otorgar concesiones al capital privado para que comande el proceso de crecimiento, a través de flujos de capital para invertir internamente. Los sectores rezagados (aquellos que no poseen condiciones productivas y competitivas para salir airoso del proceso de competencia, tendrán que enfrentarse a importaciones en el mercado interno o a las exportaciones en el contexto internacional) tendrán que reestructurarse para ofrecer condiciones de productividad, competitividad y rentabilidad, para incentivar así la canalización de recursos para su desarrollo.

La crisis estructural que detonó a principios de los 80's, si bien redefinió la correlación de fuerzas y permitió la apertura de la economía, minó la credibilidad del estado interventor tradicional y dificultó el surgimiento de un intervencionismo no burocrático. Por lo tanto la apertura comercial que tuvo lugar a partir de mediados de los ochenta solo puede entenderse a partir de las crisis de la vieja modalidad de la intervención estatal.

Dado el acotamiento del margen de maniobra estatal, la apertura del mercado interno fue muy acelerada y estuvo sometida a varios cambios de orientación. En un principio la apertura se definió como un proceso multilateral basado en una evaluación positiva de los alcances de la globalización.

Como se puede apreciar, el proceso de liberalización en el que ha estado inmersa la economía mexicana a partir de la segunda mitad de los años ochenta, se compone de un conjunto de políticas encaminadas a remover o reducir los controles que restringen tanto a los productores como a los consumidores. Sus efectos sobre la economía, y sobre la planta productiva industrial en particular, se pueden resumir en una tendencia hacia la eliminación de los costos innecesarios que los participantes del mercado tienen que pagar por llevar a cabo sus transacciones.

El objetivo primordial que se persigue a través de la liberalización es el de la expansión del producto incentivando la asignación eficiente de los recursos con los que cuenta el país y el aprovechamiento de las ventajas comparativas de las

que goza la economía. Esto es, el esquema de libre comercio enfrenta a los productores domésticos a la oferta internacional de bienes y servicios, incentivándolos a utilizar los recursos disponibles en la producción de aquellos bienes y servicios en que pueden aumentar su eficiencia y ser competitivos.

1990 - 2000. Apertura del mercado.

A principios de los 90's se siguió una estrategia encaminada a corregir los desequilibrios productivos por la llamada economía mixta (combinación de la intervención directa del gobierno y participación económica privada), se comenzó por reducir el tamaño del sector gubernamental. Al mismo tiempo el sector privado goza de mayor libertad, para operar en distintos mercados, aplicándose políticas de libre mercado en los sectores financieros y agrícolas, así como en algunas áreas notables de los sectores manufactureros y de servicios. Estas políticas se complementaron con vigorosos intentos de liberalización del comercio, encaminados a promover la exportación nacional y reducir el costo de los bienes y servicios importados, en un esfuerzo para aumentar la competitividad de la economía mexicana en el ámbito global.

No obstante el desarrollo de México se rezago en parte, porque la atención del gobierno se enfoca en la estabilidad económica y en parte, porque no hay una estrategia que llene los vacíos dejados por las fallas del mercado.

En materia de apertura comercial en el sexenio 1988 - 1994, se logro la firma del TLC con Estados Unidos y Canadá convenio que de manera definitiva lograba la integración económica de México a la economía global al formar parte de uno de los bloques económicos con mayor número de consumidores.

En 1995, cerca de la mitad de la producción nacional (48.6%) se concentró en 4 estados (Cd. de México, Nuevo León, Edo. de México y Jalisco) y de los 32 estados 25 representaban menos del 3% de la producción nacional. Esto en parte refleja la creciente polarización entre las empresas orientadas al mercado nacional y a las medianas y pequeñas empresas contra las grandes. Tal polarización se intensificó por la crisis de 1994. También es manifiesto que los costos del ajuste económico y la capacidad de recuperación están distribuidos inequitativamente, en mucho por la estructura y capacidad de exportación de las distintas regiones.

Las administraciones de Miguel De la Madrid y Salinas pretendían transformar las bases económicas del país y lograr que la economía mexicana fuera competitiva a nivel internacional, la privatización de paraestatales, la desregulación y la liberalización de las importaciones sirvieron como palancas para aumentar la eficiencia y la productividad, se espera que en el curso del tiempo, estas medidas elevaran el ingreso del mexicano promedio.

Estas políticas contribuyeron a la creación de una nueva estructura económica, en la cual las exportaciones han alcanzado niveles sin precedente. Los beneficiados de este proceso han sido todas las empresas (y regiones) que se modernizaron,

actualizaron su planta y equipo, capacitaron a su personal, y ahora ven el mundo como su mercado.

Pese a este intenso proceso de transformación económica (especialmente entre (1984 y 1994), la gestión de cada uno de los cuatro presidentes termino con una crisis económica: Luis Echeverría en 1976, José López Portillo en 1982, De La Madrid en 1987y Carlos Salinas en 1994.

Para casi todos los observadores internacionales, era factible que los cambios económicos instrumentados por el presidente Salinas y su equipo económico de altamente especializados propiciaran una economía estable de alto crecimiento, cuyo corolario sería el mejoramiento del bienestar de la mayoría de los mexicanos. Por primera vez en muchos años, se presenció un auge económico estable y sostenido. Sin embargo, la estrategia económica no pudo evitar la devaluación del peso y la crisis de Diciembre de 1994.

Se pusieron demasiados elementos para garantizar la estabilidad económica: un presupuesto fiscal equilibrado, un acuerdo de libre comercio con la economía más grande del mundo, una banca central autónoma que podía fortalecer una política monetaria independiente de las presiones políticas y un crecimiento económico renovado con mejores salarios reales y empleo.

Desafortunadamente la combinación de negligencia y arrogancia, así como la ausencia de decisiones oportunas por parte del gobierno y otros actores sociales provocaron crisis en vez de éxito.

En la primera mitad de la gestión del presidente Zedillo (1995 - 1997), el debate sobre la estrategia de desarrollo más conveniente para México ha estado prácticamente ausente e incluso entre los sectores que deberían estar más interesados, como el gubernamental, el privado y las instituciones académicas y partidos políticos.

Se inclinan sobre todo por el apoyo al libre mercado, aunque con ciertas reservas. Dada esta situación, sería más exacto describir la estrategia de desarrollo económico como incompleta. Su falta de continuidad, eficacia y decisión salta a la vista en diversas áreas como la de la reforma agraria donde se esperaban beneficios que no se han concretado, en la educación y sus políticas de capacitación; que no sirvieron para elevar los conocimientos de la población; y en las reformas laborales, en especial las encaminadas a elevar la productividad, que aun están pendientes. La necesidad de una estrategia de desarrollo económico clara y sólida se agudiza más en virtud de que México enfrenta una rabiosa competencia en la economía global con otros países de América Latina, Europa Oriental y Asia.

La falta de definición de la estrategia económica a conducido a un aparato productivo mal integrado y a problemas de falta de dinamismo económico en ciertos sectores y regiones que no han sido confrontados adecuadamente. La

economía doméstica representa al rededor del 70 por ciento de la actividad total; incluye a la mayoría de las empresas y genera la mayor parte del empleo.

Es preciso acortar la brecha entre el comportamiento del mercado interno y el de exportación, si se pretende mejorar el bienestar económico.²⁹

Examinando el periodo no puede decirse que el conjunto de las políticas macroeconómicas, monetaria, crediticia y fiscal, hayan originado en estos últimos años del siglo condiciones propicias para un crecimiento sostenido de la economía con base en el ahorro interno, tanto empresarial como personal y de expansión de la demanda interna en forma multiplicativa. Aun cuando se hayan registrado algunos cambios estructurales, sobre todo en el área industrial manufacturera y en algunas ramas de servicios así como aplicaciones de la base industrial en determinadas ramas de la industria y los servicios, no garantizan una fácil entrada al periodo de expansión económica a mediano plazo a partir del 2001.

2.2.3. LA POLÍTICA SOCIAL BAJO EL NUEVO MODELO ECONÓMICO.

Por último en el umbral de la modernización económica y política, el tejido social de México muestra ya síntomas críticos de deterioro. A pesar de los intentos en la última década por reorientar la política social hacia una atención más enfocada a los pobres, la pobreza y las desigualdades sociales y regionales han ido en aumento. Los instrumentos tradicionales y los nuevos mecanismos de la política social no han sido efectivos para atacar de manera frontal estos problemas ancestrales.

Tampoco han sido eficaces para enfrentar los costos sociales que se han acumulado en más de una década de ciclos de crisis estabilización y transformación estructural.

Los efectos negativos que el ajuste económico y la liberalización han tenido sobre la pobreza y la desigualdad probablemente persistirán al menos que el gobierno se comprometa a realizar una profunda reforma institucional del sector social encaminada a garantizar las capacidades básicas de todos los ciudadanos de manera más eficiente y equitativa.

²⁹ "En términos generales los años recientes de la economía mexicana han sido de depresión de la demanda interna, fincada en un superávit fiscal, (gasto programable) y en un pequeño déficit financiero requerido para poder cumplir el servicio de la deuda externa incrementada nuevamente en 1995, casi en un 60% de este año en adelante. La inflación media anual entre 1995 y la que pueda proyectarse al 2000 habrá sido de 22.8% pues el alza de precios se agudizó en 1995 por la fuerte devaluación del peso. El desempleo abierto real no ha bajado del 10.5% y se ha creado un enorme sector de la economía informal. Las desigualdades del ingreso se han intensificado. Las condiciones de pobreza y pobreza extrema se han extendido. Las disparidades regionales también se han acentuado. La inversión pública en términos reales ha descendido. La inversión privada productiva real con excepción de la extranjera, ha disminuido. El consumo en términos reales ha reducido su participación en la demanda agregada del 64 al 56%. El PIB de 199 fue apenas del 14% superior al de 1994, que fue el más alto registrado en cualquier periodo anterior". Revista Bolsa Mexicana de Valores. Nacional Financiera.

La evidencia empírica sugiere que el crecimiento basado en las exportaciones por sí mismo no podrá reducir la pobreza ni la desigualdad, y que, en ausencia de un sistema político social equitativo y eficaz, es posible que las condiciones empeoren.

Es así, como el proceso de globalización a que esta sujeta la economía mexicana en lo externo ofrece oportunidades, pero también presenta inconvenientes y aspectos que pueden ser negativos. Para aprovechar la globalización ha faltado preparación y aun estrategia. Se ha relegado a lugar secundario a las políticas y programas sectoriales de desarrollo, en áreas de la libre decisión empresarial tanto nacional como extranjera en cuanto al futuro de muchos sectores de la economía mexicana.

La falta de estrategias de desarrollo no se supera con programas sectoriales de gobierno, porque el sector público no es ya el motor del desarrollo y el crecimiento, y porque la capacidad nacional para adoptar los recursos técnicos, humanos y financieros se han debilitado.

Se ha dejado de lado la función de coordinación de las políticas económicas y financieras de plazos medios y largo, a favor de iniciar a ciertas fuerzas del mercado a producir resultados en una lógica que no puede abarcar el conjunto de las necesidades y la demanda a medio y largos plazos de la economía mexicana. En los últimos dos decenios se ha perdido la ruta de avance y se ha caído en crisis frecuentes, avalada por desvalances estructurales, inclusive los venidos del exterior. Estas crisis no han sido atendidas con los recursos adecuados o necesarios, entre ellos los asequibles al estado y los que pudiera generar la sociedad civil. Aceptando un compromiso que incluya a toda la sociedad profundizando en el proceso de estrategias económicas a largo plazo, revertir la creciente desigualdad social, la ineficiencia del sistema educativo, la insuficiencia de los programas de apoyo a la ciencia y la tecnología innovadora, así como alcanzar una incongruencia general entre fines y medios.

2.3 CONCLUSIÓN DEL CAPÍTULO II.

A manera de conclusión acerca del comportamiento que ha tenido la evolución de la economía mexicana desde los años 30's hasta los 90's, se presenta una síntesis con los más importantes rubros que se observaron en el comportamiento económico mexicano:

a) La sustitución de importaciones, como la estrategia para generar y promover la industrialización como se vio son condiciones necesarias para el inicio del proceso de industrialización de la economía mexicana.

b) (1940 - 1960), la economía mexicana organiza un patrón de acumulación donde la industria se transforma en el eje del proceso, desplazando a la agricultura y el Estado tiene una activa participación.

c) Los años de 1940 - 1975) presentaron sin embargo, una permanente inestabilidad en el sector externo y continuo ascenso en la participación del capital privado nacional y extranjero. Existe una industria incipiente y de baja calidad en sus productos nacionales.

d) En el desarrollo estabilizador la economía mexicana se industrializa y moderniza, pero bajo el mando de una política económica pobre que provoca nuevamente inestabilidad.

e) 1982, cae el precio del petróleo y sobreviene la crisis por la invariabilidad del aparato productivo se instrumenta un proceso de reestructuración económica en la que resulta la apertura comercial externa. Para modificar el patrón de industrialización en la perspectiva de alcanzar un mayor nivel de productividad y competitividad.

De forma paralela a la liberalización comercial, el gobierno mexicano comenzó un proceso de desregulación de la industria y del medio en que opera, construyendo así un nuevo camino para acceder a una estrategia de desarrollo con un uso más extensivo de los mecanismos de mercado. De hecho entre la apertura comercial y la desregulación interna existe una infinidad de interrelaciones. La primera constituye un incentivo a la desregulación, en el sentido de que, para perfeccionar la apertura comercial, se hace necesario eliminar los diversos controles presentes en el mercado interno y que constituyen un medio indirecto de protección.

La consolidación del cambio estructural implica continuar manteniendo la estabilidad macroeconómica, eliminar por completo los obstáculos que aun persisten en el mercado interno en forma de controles y flexibilizar los factores que impiden el ajuste de las empresas por ejemplo, es el hecho que el país mantenga artificialmente una mano de obra barata como una de sus principales ventajas comparativas. Es necesario desarrollar nuevas ventajas que permitan y aseguren el acceso de los productos mexicanos en los mercados internacionales, pues el mantenimiento de precios deprimidos en la mano de obra implica el deterioro de

los niveles de vida de los mexicanos y una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. En este mismo sentido, es necesario asegurar que el desarrollo alcance a las diversas regiones del país y que no se concentre únicamente en aquellas que cuentan con el fácil acceso a los mercados externos. Sólo de esta manera se podrá acceder al desarrollo por medio de una nueva estrategia y completar el cambio estructural de la planta industrial mexicana.

De esta manera, se busca simultáneamente el crecimiento económico eficiente y la eliminación de los desequilibrios que genero el modelo de sustitución de importaciones.

f) sin embargo, esta nueva política económica de los años 90's, predominante a demostrado su incapacidad para generar las condiciones macroeconómicas y financieras necesarias para retomar el crecimiento económico, debido principalmente a: los rezagos productivos de la economía, la economía dejada a las libres fuerzas del mercado no ha generado las condiciones productivas y financieras necesarias para mantener la estabilidad monetaria con crecimiento económico sostenido.

Por consiguiente, ha resultado muy costoso mantener el proceso de globalización en el que se encuentra nuestra economía, dado los fuertes rezagos productivos generados, así como los altos niveles de endeudamiento externo y el creciente proceso de privatización y extranjerización de la economía a causa de la falta de capacidad y acción del Estado para frenar las acciones negativas que atentan sobre la esfera productiva, esto exige llevar a un replanteamiento de las políticas económicas predominantes, así como del orden económico internacional.

Por último, lo que si parece ser inevitable e irreversible, en los umbrales del siglo XXI es la integración económica de México y su inserción y diversificación más amplia dentro de los principales circuitos de comercio y producción internacionales, el incremento de la eficiencia productiva, de la competencia y la eliminación y drástica reducción del proteccionismo. El país deberá mejorar de manera drástica sus relaciones económicas y culturales con el resto de los países.

En suma los cambios económicos y políticos efectuados durante el último lustro muestran al mismo tiempo las posibilidades y los límites del reformista del estado.

TERCERA PARTE

MPyMES MEXICANAS

CAPÍTULO III

LAS MPyMES MEXICANAS

3.1 INTRODUCCIÓN.

La actual configuración económica mundial es resultado de importantes fenómenos que se presentaron a partir de la segunda mitad del siglo XX, el de mayor relevancia, se refiere a la trayectoria de los países de desarrollo avanzado, que han implementado la vanguardia a la globalización de los mercados que es causa de la internacionalización de las empresas.

La globalización de los mercados, abre para las empresas, entre otras cosas: nuevas oportunidades de expansión en el exterior; la posibilidad de diversificación en otros mercados geográficos con barreras comerciales decrecientes; facilidades de comunicación extraordinarias y costos de transporte inferiores. Sin embargo, este proceso, plantea ciertos retos a las empresas. El primero es la creciente presencia de empresas extranjeras en mercados locales, tanto por la vía de la exportación como por la de la inversión directa; esto significa una rivalidad mayor, más competencia en precios y presión para mejorar constantemente la calidad de los productos.

El segundo reto que plantea la globalización es la complejidad que este proceso añade a la dirección de empresas. Si consideramos que las operaciones se configuran en diferentes mercados geográficos, con clientes distintos y con riesgos políticos, económicos y financieros mayores, esto presupone, un desafío formidable para sus directivos.

Los cambios impuestos por la globalización, han configurado una nueva geografía económica para los países que puede mejorar o empeorar, a través de ellos, su posición económica internacional. De estos cambios destacan:

- Una marcada concentración de los servicios especializados y de las funciones de investigación y desarrollo en las grandes ciudades.
- La profundización de los procesos de desconcentración a corta distancia de la capacidad industrial de las grandes ciudades.
- La formación de nuevas regiones industriales en torno a la ubicación de plantas ensambladoras; y
- La consolidación de ciertas ciudades como nodos en los sistemas de transporte internacional.

La globalización de mercados incide también en la sociedad civil. Las dimensiones de este impacto van desde la disponibilidad de una mayor diversidad de bienes y servicios hasta una aceptación creciente de lo foráneo, pasando por la favorable acogida de la inversión extranjera y la creciente flexibilidad para aprender y mejorar de lo que hacen otros en otros países.

3.2 LAS MPyMES MEXICANAS FRENTE A LOS RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN.

El proceso de globalización de la economía y la incorporación de México a esta nueva dinámica mundial – a través de tratados como el NAFTA -, plantean una serie de retos que nos llevan a reconocer la necesidad de realizar transformaciones en el aparato productivo nacional.

En el curso de una década, la economía mexicana ha transitado por intensos procesos de ajustes y profundos cambios estructurales. Se ha modificado el modelo de crecimiento vigente desde la posguerra, basado en la industrialización sustitutiva de importaciones, proteccionismo comercial y amplia intervención estatal. “En el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) se manifestó la urgente necesidad de hacer cambios sustanciales en la orientación que hasta entonces se había dado al aparato productivo, fue así que el sector externo se perfiló como baluarte del modelo exportador secundario. Esto fue resultado de la combinación de presiones externas e internas. Las primeras marcadas por la dinámica de cambio en la economía mundial donde desempeñan un papel cada vez más importante los procesos de transnacionalización de la industria, originando presiones en las economías nacionales, que se ven en la necesidad de modificar o ajustar las reglas del juego en sus relaciones económicas con otros países, especialmente con los desarrollados”.³⁰

El nuevo modelo persigue una inserción distinta y creciente en los mercados internacionales, a través de la apertura de la economía, la liberalización de mercados y la menor participación estatal en las actividades productivas. El funcionamiento de este nuevo modelo enfatiza el papel que debe desempeñar el sector externo, de ahí que para nuestro país resulte de importancia primordial el TLC, ya que se espera que a través de él, se faciliten las exportaciones que le permitan al país obtener divisas suficientes para financiar las importaciones.

Es así, como las empresas mexicanas se enfrentan a reglas del juego radicalmente distintas a las que rigieron mientras se mantuvo la protección. Se insertan en una lógica en donde la competencia determina su éxito o fracaso y donde los mercados orientan la inversión y la rentabilidad entre las distintas actividades de producción. En este sentido, cada sector y empresa adquiere una dinámica propia, atendiendo a la capacidad de explotar y crear sus propias condiciones de competitividad.

Éstas pueden derivar de la incorporación de adelantos tecnológicos en los procesos productivos, o de una mayor utilización de la capacidad instalada, de la mayor eficiencia con que se utilicen los recursos productivos y de la introducción de mejoras organizacionales y de dirección.

³⁰ Humberto González Chávez, “ Globalización y Regionalización; el Occidente de México”, Pág. 79.

Las empresas mexicanas al estar inmersas en un nuevo orden mundial deben de reconocer que el mercado doméstico en el que solían moverse, se ha transformado en un mercado internacional donde los requerimientos de calidad en los productos, exceden a los conocidos. Así, el problema que hoy enfrentan los empresarios mexicanos es que las cosas no se podrán seguir haciendo como antes, ahora se requieren cambios y ajustes en las condiciones de operación de las industrias y/o empresas más pequeñas del país (MPyMES).

En esta sección del trabajo nos referiremos, específicamente, a los problemas que enfrentan las MPyMES de la rama de la confección del vestido -- localizadas en el Distrito Federal dentro de la Delegación Cuauhtémoc -- debido a los procesos sobre los cuales trabajan y de la dificultad que ellos representan para que éstas puedan competir en el nuevo mercado global.

Si consideramos que las industrias dentro de este ramo cuentan con las mayores restricciones en los tratados celebrados por México en particular, el TLC, se debe reconocer la importancia que tiene el que las MPyMES de la confección, mejoren significativamente los procesos de trabajo sobre los que se sustentan para no ser desplazadas por fabricantes de los otros países. No podemos olvidar que el modelo de la globalización se fundamenta en una revolución tecnológica donde los procesos más avanzados determinan la posición de los productos mexicanos en el resto del mundo.

En este contexto, describiremos algunas características de las MPyMES (la tecnología, la administración, las fuentes de financiamiento, el diseño de la producción, el control de calidad y el destino de la producción) para después insertarnos en la problemática que alberga el sector de la confección del vestido dentro de la Delegación Cuauhtémoc y así analizar, a través de un estudio de campo, las posibilidades que tendría éste de insertarse en el mercado global si mejorara sus condiciones de operación.

3.3 DEFINICIÓN Y APROXIMACIÓN A LAS MPyMES

En México la estrategia de industrialización basada en el proceso sustitutivo de importaciones tendió a fomentar sobre todo a la gran empresa, con el fin de aprovechar al máximo las economías de escala³¹. Sin embargo, es en la década de los ochenta cuando la economía mexicana comienza a dejar atrás el viejo modelo de desarrollo, que las micros, pequeñas y medianas empresas (MPyMES) vuelven a tener un auge inusitado³². Ello se deriva, principalmente, de su protagonismo reflejado en los procesos de reindustrialización en algunas regiones del mundo, del mantenimiento sobre el empleo y de su inclusión en la esfera del comercio internacional.

3.3.1. Principales características de las MPyMES.

Las MPyMES constituyen un grupo muy diferente de establecimientos. No sólo varían en dimensión y en complejidad de estructura, éstas producen además, una amplia gama de productos destinados a una gran diversidad de mercados.

México, desde el punto de vista productivo, es un país de micros, pequeñas y medianas empresas, no sólo en el rubro industrial sino en todas las actividades económicas tales como comercios, servicios, transportes, agricultura y ganadería, etc.

De acuerdo con el INEGI las microempresas son unidades productivas de hasta 15 empleados, considerando que una parte de los que laboran no tienen un salario y no siempre se presenta la relación patrón – asalariado. En un buen número de casos la microempresa está asociada al trabajo familiar o de miembros de la familia extensa.

Existen diversas modalidades de microempresa ya que puede ser una unidad productiva familiar sin trabajo asalariado y, en muchos casos, presentar fases de transición hacia el típico taller capitalista. La transición del taller familiar hacia la

³¹ “ Las economías de escala son las condiciones tecnológicas en las que el aumento porcentual de la producción de una empresa es mayor que el aumento porcentual de sus factores de producción. Muchas industrias tienen economías de escala: la manufactura de automóviles y de televisores constituye dos ejemplos al respecto. Las economías de escala sólo pueden lograrse mediante una organización grande; por eso hacen que surja la coordinación de empresa en lugar de la coordinación del mercado”. Michael Parkin, “Microeconomía”, pág. 242. Iberoamericana, Estados Unidos, 1995.

³² Las MPyMES han tenido un destacado papel a lo largo del proceso de industrialización, en la mayoría de los países, independientemente del grado de desarrollo alcanzado por sus economías. El arranque de dichos procesos y su avance a etapas superiores se produjo teniendo como base a este grupo de establecimientos industriales, cuya función como productores de bienes de consumo para el mercado interno o como proveedores de insumos o materias primas de las grandes empresas han sido determinantes. En México sin la participación activa de las micros, pequeñas y medianas empresas no habría sido posible lograr el progreso alcanzado por nuestra economía a partir de los años 40’s.

empresa capitalista implica la contratación de asalariados y la incorporación de nuevos socios capitalistas fuera del círculo familiar.

La pequeña empresa abarca las unidades productivas entre 16 y 100 trabajadores y a partir de los 101 hasta los 250 empleados se considera mediana empresa.³³

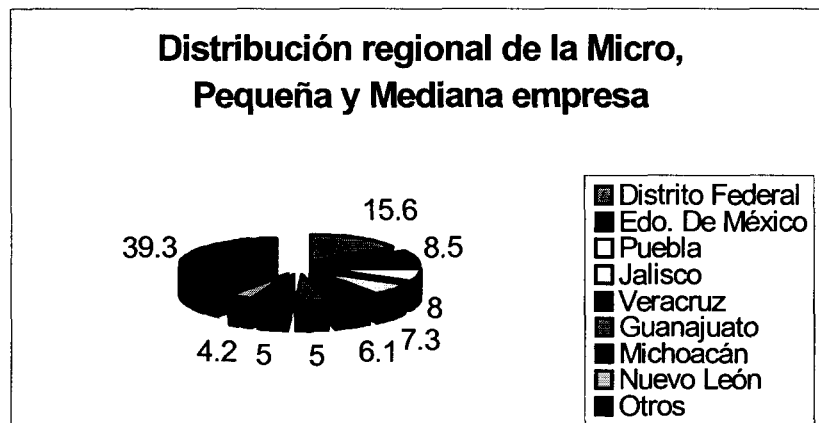
La pequeña y mediana empresa constituyen el centro del sistema económico del país. El crecimiento de estas empresas se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y los servicios.

	Industrial Número de trabajadores	Comercio y Servicios Número de trabajadores
MICRO	1 a 15	Hasta 2
PEQUEÑA	16 a 100	3 a 5
MEDIANA	101 a 250	6 a 20
GRANDE	251 y más	21 y más

Sectores y entidades en los que se concentra.

Por lo que respecta a la distribución regional, la micro, pequeña y mediana empresa se concentra básicamente en ocho entidades federativas: D. F. con el 15.6%, el Estado de México con el 8.5%, Puebla con el 8%, Jalisco con el 7.3%, Veracruz con el 6.1%, Guanajuato el 5% y Michoacán con un porcentaje similar, y Nuevo León con el 4.2%. Cabe destacar que entidades como el D.F., Estado de México y Nuevo León los establecimientos fabriles de menor tamaño han logrado desarrollarse gracias a mecanismos como la subcontratación, mientras que en Puebla, Jalisco, Guanajuato y Michoacán se encuentran con un mayor número de empresas independientes orientadas hacia la actividad artesanal.

³³ Existe otro tipo de referente para poder clasificar a las empresas en micro, pequeñas y medianas: deriva del total de ventas anuales como criterio complementario para definir los tamaños de éstas ya que, en ciertos casos tenemos empresas con alta inversión de capital fijo que cuentan con sistemas automatizados y poca mano de obra.



Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional con datos del IMSS.

3.3.2 IMPORTANCIA DE LAS MPyMES.

En México las micro, pequeña y mediana empresas son de gran importancia para nuestra economía, representando el 90% del total de empresas constituidas que emplean a más del 42% de la población económicamente activa y contribuyen en alrededor del 23% del producto interno bruto³⁴.

Estas proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más, las grandes empresas. Si bien la gran empresa genera un mayor volumen de empleo en un primer momento, con el paso del tiempo esto se va modificando pues son los pequeños negocios los que generan más empleo. La fuerza de creación de empleo de los pequeños negocios a través del tiempo se ve reforzada por el hecho de que el nivel de capitalización que requieren estas empresas para crear un nuevo establecimiento es menor que el requerido para abrir un gran establecimiento. Así el tamaño de las industrias de este sector permite el aprovechamiento racional de los recursos naturales de una región, cuya explotación resultaría incosteable para la gran industria debido a su escala de producción y al tipo de tecnología que utilizan.

Otro aspecto que se considera es que, históricamente, las MPyMES han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica; podemos decir que este tipo de empresas no sólo ha representado una gran oportunidad para que los grupos en desventaja económica puedan consolidarse por mérito propio, sino también se les considera como el "semillero" de los nuevos empresarios. Igualmente, las MPyMES ofrecen el campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

³⁴ Datos obtenidos del acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de evaluación y gestión para la asignación del subsidio destinado a la operación del fondo de apoyo a la Micro, Pequeña y mediana empresa para el ejercicio fiscal del año 2001.

Sobre la base anterior, podemos decir que son básicamente tres los aspectos en que las MPyMES cumplen una función definida dentro del desarrollo general del país y específicamente, en el proceso de industrialización:

1. Llenar huecos en la producción. Hay un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala, por ejemplo cuando el consumo nacional total es reducido. En este caso tiene que producirse poco y tal vez requiera una fábrica con maquinaria, procesos y organización específicamente adaptados al producto por fabricar; por ejemplo: cuando las demandas totales son pequeñas o bien cuando las demandas totales son en pequeña escala o cuando varias empresas grandes del mismo ramo requieren de una misma parte o material en reducida cantidad, pero les resulta incosteable fabricarla ellas mismas. En estos casos las MPyMES se integran perfectamente con las grandes empresas, pues en lugar de competir, las complementa.
2. Crear y fortalecer una clase empresarial. Las empresas de este tipo constituyen una escuela práctica, de gran valor nacional, para forman empresarios, administradores y técnicos (bien provengan del ámbito comercio o profesional). La pequeña escala de operaciones les permite ir adquiriendo las disciplinas necesarias sin grandes quebrantos económicos.
3. Proporcionar mayor número de empleos. La generación de empleos para una creciente población es uno de los más grandes problemas del Estado mexicano. El incremento de la productividad en el campo y el cambio de estructuras en las actividades, que son las características esenciales del proceso de desarrollo, establecen una fuerte presión demográfica sobre las áreas urbanas; parte de esta población encuentra acomodo en los servicios (transporte, servicios de salud, vivienda, etc.) pero requiere de la industria una aportación significativa en este aspecto.

Hay ramas de la industria en que los procesos obligan a la automatización y a la gran escala productiva; en este tipo de empresas la capitalización por trabajador es muy elevada y por lo mismo el índice de ocupación relativamente bajo. Dentro de ellas, es más fácil reemplazar el factor capital por mano de obra con resultados positivos en la economía y la calidad. Es decir, en estas empresas se puede utilizar más fuerza de trabajo por unidad del capital invertido, contribuyendo de manera más efectiva a la solución del problema de excedentes de trabajadores del campo, ya sea para que las ciudades puedan observarlos en forma productiva.

La importancia social que se les asigna a las MPyMES reside en el hecho de que contribuyen a elevar el nivel de ingresos de la población, esto al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala. De tal forma, esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, ahorros que de otra forma permanecerían ociosos.

Problemática de las micro, pequeñas y medianas empresas para hacerle frente a los retos de la globalización.

Frente al proceso de transformación estructural que enfrentan las economías del mundo - después de encontrarse inmersas en una profunda crisis -, caracterizado por la tercera revolución tecnológica, la conformación de bloques regionales y la globalización de negocios; las unidades productivas del sistema deben instrumentar una serie de cambios técnicos, financieros, laborales, organizacionales y directivos que les permitan incorporarse, con cierta rapidez y mucha efectividad, a la nueva dinámica de producción internacional.

El proceso de globalización de la economía y la incorporación de México al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, le han impuesto al país una serie de retos, que nos llevan a reconocer la necesidad de realizar una serie de transformaciones en el aparato productivo nacional, para conectarlo a esta nueva dinámica mundial.

A pesar del papel tan destacado que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de industrialización, en la mayoría de los países, y de las ventajas tan significativas que representan para el desarrollo económico, en México estas empresas afrontan diversos problemas originados por ciertos factores que podrían llamarse “tradicionalistas o de costumbre” que afectan su capacidad de competencia y productividad.

Estos factores “tradicionalistas” sobre los que operan las MPyMES han determinado las condiciones de desventaja en su competencia. Para mencionar las causas que dan origen a esta situación, se debe de considerar que cada empresa, dependiendo del tamaño (micro, pequeña o mediana) enfrenta una problemática específica en su forma de operar; cabe hacer mención de ello, debido a que las micro y pequeñas empresas son las que presentan menos posibilidades para insertarse en el mercado global. En este sentido, la mediana empresa es la que tiene mayores alternativas ya que sus procesos, muchas de las veces, han sido modificados y esto les permite satisfacer tanto el mercado interno como el externo.

Sin embargo, podemos mencionar de forma general, cómo las condiciones bajo las cuales operan las MYPYMES las limita frente al nuevo entorno global. Por tal motivo, más adelante describiremos la importancia que tiene para las MPyMES - sobre todo las que se refieren al sector de la confección del vestido - el que modifiquen sus condiciones de operación. Por el momento, sólo se hará una breve referencia de la problemática que enfrentan debido a sus condiciones de operación.

Bajo este marco, cabe señalar que existen establecimientos de tipo fabril y no fabril. Los establecimientos fabriles se caracterizan por su relativa complejidad en el proceso de producción y de su ejecución en instalaciones con características de taller. La división del trabajo es relativamente elevada, lo cual exige cierta coordinación y administración de las tareas desempeñadas. En cambio, en los

establecimientos no fabriles el proceso productivo se desarrolla de manera predominantemente casero. El propietario, que es el centro de la actividad, trabaja solo o con asistencia familiar para producir un artículo a la vez; frecuentemente se opera en condiciones de informalidad.

3.3.3. CONDICIONES DE OPERACIÓN DE LAS MPyMES.

Atendiendo a la clasificación anterior apuntaremos las condiciones más importantes bajo las que recurrentemente operan las MPyMES. De éstas destacan:

Inversión y Tecnología.

Las empresas son en su mayoría “caseras”, (sobre todo si consideramos a la micro y pequeña empresa) y cuenta con poco capital fijo (maquinaria y equipos). Las técnicas de producción son simples; sin tareas especializadas y usualmente los productos son de baja calidad.

El proceso suele ser intensivo en mano de obra de escasa calificación. El propietario usualmente tiene poca o nula capacitación en administración y mercadeo, así como limitada capacidad para adaptar, modificar o mejorar los productos.

La manufactura en la empresa se efectúa en locales con características de taller; puede ser de dimensión muy pequeña, hasta ocupar un número considerable de trabajadores asalariados. Dispone de una mayor inversión en maquinaria, equipo y herramientas. El manejo de inventarios puede constituir una actividad importante que exija comprometer recursos financieros en montos apreciables. Los trabajadores pueden llegar a poseer cierto nivel de calificación, mientras que el empresario presenta cierto nivel de educación o calificación en materia de administración y comercialización.

Empleo del factor trabajo.

Una de las características más generales de las empresas pequeñas es la utilización del factor trabajo de manera intensiva y en forma flexible, en respuesta a cambios en la demanda o variaciones en el mercado de trabajo. Se trata en general de mano de obra de baja calificación que suele presentar una alta tasa de rotación.

Es reconocido el hecho de que en estas empresas no operan en igual medida los factores que influyen en la determinación del salario en las grandes empresas: sindicatos, presión gubernamental, legislación laboral, etc. En este contexto, se ha señalado las pequeñas empresas suelen pagar salarios más bajos que las de mayor tamaño, y es usual que evadan las regulaciones laborales. La ausencia de remuneraciones directas al trabajo familiar, y el otorgamiento de remuneraciones

inferiores a las legales a los trabajadores asalariados, a veces sin registrarlos en el sistema de seguridad social, son factores que se consideran que permiten a las pequeñas empresas sobrevivir en condiciones económicas adversas.

El trabajo en el establecimiento casero lo efectúa el propietario con la ayuda de los miembros de la familia, a tiempo completo o parcial, y frecuentemente sin pago directo. En ciertas actividades el trabajo es predominantemente femenino³⁵. Aunque en las empresas fabriles el empresario y algunos miembros de la familia suelen participar en el proceso productivo, la característica esencial de esta categoría es el empleo de trabajo asalariado, en proporción creciente a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

Administración.

Uno de los problemas de mayor importancia al que se enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa es su incapacidad en la administración. A menudo las empresas caseras son establecidas por el propietario, el cual se encarga además de labores diversas; por lo regular, no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización. El conocimiento y contacto directo con la clientela le permite efectuar cierta adaptación del producto a la demanda y nivel de ingresos de la clientela.

Las empresas fabriles pueden presentar una estructura interna más diversificada; sin embargo, la escala de producción les impide contar con servicios internos especializados, como la promoción de las ventas a nivel regional o nacional, mucho menos a nivel internacional.

Fuentes de financiamiento.

Es común que el capital inicial para establecer una empresa pequeña provenga de ahorros del propietario o familiares. Por lo demás, las empresas medianas y pequeñas enfrentan serias dificultades para obtener financiamiento ya que son empresas con un restringido capital, lo cual les impide cumplir con las garantías requeridas para la obtención de crédito, que generalmente tiene una relación dos a uno. Además, las pequeñas empresas usualmente no cuentan con los colaterales que respalden los préstamos.

Asimismo se observa que las empresas caseras recurren a fuentes informales de crédito, las cuales operan con mayor celeridad, al contar con mayor información sobre el propietario y el desempeño de las empresas; además, el contacto

³⁵ Un factor a destacar en este sentido, es el hecho de que uno de los sectores que más crece es el segmento de empresas propiedad de mujeres. A finales de 1995, en la América Latina y el Caribe entre 30 y 60% de las microempresas existentes eran de propiedad o dirigidas por mujeres. Emplean todavía miembros de familia y más un grande número de mujeres en sus actividades. Comprueba la entrada de la mano de obra femenina como fuerza de trabajo emergente en la economía actual. Bassle Comitee "Globalización, análisis y recomendaciones ante la globalización de los mercados".

personal entre prestamistas y prestatarios suele facilitar la recuperación de los préstamos, contrastando con las dificultades que enfrentan en este terreno las instituciones crediticias formales.

Destino de la producción.

En los establecimientos caseros los productos fabricados son de bajo precio y baja calidad, destinados a consumidores de bajos ingresos. Una alta proporción de las ventas es directa y los mercados suelen presentar gran segmentación tanto geográfica como por el estrato de ingresos de los clientes.

La micro empresa (casera) puede aislarse del ciclo económico debido al tipo de productos producidos y al carácter de los mercados atendidos, usualmente de bajos ingresos.

En los establecimientos fabriles el rango de productos manufacturados suele ser más diversificado, con destino al consumo intermedio o final y a consumidores de bajos o altos ingresos. En gran medida, la producción se destina al mercado local, aunque también puede dirigirse a mercados de alcance nacional. La participación de las empresas pequeñas en la actividad exportadora es muy baja. En general, estas empresas están sujetas a la variación del ciclo económico; la disminución de la demanda las afecta directamente, pero también se adaptan rápidamente a la evolución de ésta con mayor flexibilidad.

Los desafíos de las MPyMES - sobre todo para aquellas de menor tamaño - en lo concerniente a las estrategias que deben adoptar insertarse en el mercado global, se relacionan con la superación de los problemas enunciados.

3.3.4 Las MPyMES y la Liberalización Comercial

De mantener durante más de cuarenta años una política comercial que privilegiaba el empleo de instrumentos de control administrativo (permisos previos y cuotas) para regular el ingreso de las importaciones y asegurar la protección del mercado interno a favor de los fabricantes instalados en el territorio nacional, hemos pasado a una situación completamente distinta. Nuestra economía es una de las más abiertas del mundo; México se ha incorporado intensivamente a los mercados internacionales de bienes, y como resultado natural de dicho proceso, la presencia en el mercado nacional de productos de consumo final, de uso intermedio y de capital procedente del exterior, ha aumentado significativamente.

Esto ha producido una competencia cada vez más intensa con fabricantes extranjeros cuyos bienes ya se distribuyen en todas las entidades federativas de nuestro país. Asimismo, ha generado un importante reto para la operación de las empresas, que ahora deben ser más productivas en sus procesos y competitivas en sus productos para prevalecer en el mercado.

El resultado de las negociaciones con otros países para suscribir acuerdos de libre comercio significa mayor presencia de productos procedentes de ciertas economías industrializadas (Estados Unidos y Canadá) o en desarrollo (Chile, Costa Rica, Venezuela y Colombia). Bajo estas circunstancias, la única manera en que las empresas de menor tamaño pueden hacer frente a la apertura comercial, es mediante una profunda reorganización de sus estructuras, una recomposición de sus mercados y de un cambio de actitudes en los estilos de administración de sus dirigentes, así como de su visión, de sus valores y sobre todo, en la actitud de competencia frente al enorme reto que presenta la economía global.

CAPÍTULO IV

LA INDUSTRIA TEXTIL - CONFECCIÓN Y SUS PROCESOS.

4.1 HISTORIA DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO.

La Industria textil en México, desde sus inicios como tal, ha tenido transformaciones. Para entender lo que ahora es este sector económico específicamente una de sus ramas – la industria de la confección -, debemos conocer lo que fue en sus inicios, cómo se trabajaba y sobre qué condiciones.

El Textil Prehispánico:

Las fuentes que ilustran la transformación del arte textil de México datan del 1500 a. C.. Las muestras físicas que subsistieron al paso del tiempo proceden de cuevas del norte de México, de las costas del Pacífico y otros lugares como Puebla, Mezcala, la región de Tehuacán, Chilapa, Guerrero, la mixteca alta de Oaxaca y el Estado de Chiapas; no obstante, existen otros testimonios dejados por los mismos indígenas que muestran la gran importancia de los textiles durante esta época. Por medio de las figurillas de barro, esculturas en piedra, relieves de cantera y lapidaria, estelas, pinturas, murales de la época, crónicas y códices, como son los libros manuscritos o bien, documentos pictóricos realizados como productos culturales de las grandes civilizaciones maya, azteca, mixteca, etc., se percibe que tanto la indumentaria como otros tejidos, no sólo cumplían con el aspecto funcional de vestir o tapar, sino que con ellos, se distinguían los diferentes status de carácter religioso, político y social, así como el valor de cada uno de ellos dentro de la sociedad.

A partir de la indumentaria, los materiales, los colores, los tocados y adornos utilizados, se distinguían los personajes, por lo que el rey no vestía igual que el sacerdote, o bien el guerrero no portaba el mismo atuendo que el comerciante. Cada una de las culturas que poblaba México vestía de acuerdo a sus costumbres, modo de vida, deidades y organizaciones sociales diversas.

Cabe señalar que en esta época, las mujeres desempeñaban un papel muy importante dentro de la actividad textil, tanto las nobles como las mujeres del pueblo se educaban para desarrollar la habilidad de tejer y también para dominar los instrumentos de trabajo así como los materiales con los cuales elaboraban sus lienzos.

A principios de la actividad textil en México, se utilizaba el sistema de urdimbres entrelazadas (una especie de trenzado entre hebras agrupadas en un solo sentido) o bien el de urdimbre colgante tejida con los dedos, en el cual se tejían fibras duras de agaves silvestres como el henequén, el yute, la lechuguilla o la yuca; materiales que a su vez se combinaban con tiras de pieles de animales y

cortezas de árbol. Más tarde, el descubrimiento del algodón silvestre, reemplazó en gran medida a las fibras utilizadas en el sistema de urdimbre colgante, dando lugar al telar de cintura o de otate, el cual permitía de una manera más noble combinar esta fibra con joyas, metales, pieles y otros elementos.

El telar de cintura debe su nombre a la forma en que la tejedora lo ajusta, por un extremo a su cintura con un ceñidor de cuero llamado mecapal y por el otro extremo a un árbol. También es conocido por el nombre de telar de dos barras o telar de otate, ya que su estructura se constituye por los palos de esta vara. La estructura básica de este telar consiste en un tendido de hebras en dirección longitudinal (urdimbre) que se entrecruza con otros hilos atravesados en ángulo recto (trama), los cuales son llevados por una lanzadera a la cual los aztecas le llamaban chochopaxtli.

Otro telar prehispánico importante de mencionar, es el horizontal, rígido. A diferencia del telar de cintura, en este telar se pueden tejer lienzos muy anchos, esto es debido a su estructura, la cual consiste en clavar al suelo cuatro estacas, a una distancia conveniente que sostengan la urdimbre. La distancia entre cada una de las estacas determina el tamaño de la tela.

El desarrollo de esta actividad textil, no sólo se verifica en el uso de materiales tan diversos, sino también en los tintes y en los fijadores que se utilizaban. Con los tintes de origen animal, como la grana cochinilla y el caracol y con los de origen mineral y vegetal, como flores, tallos, frutos y raíces, se obtuvo una variada gama de colores, al tiempo que lograron, por otro lado, una técnica tan avanzada en el tejido, que desde entonces ya se elaboraban brocados, telas dobles, sargas, tapices, urdimbres entrelazadas, etc. La mayoría de los tejidos que las mujeres realizaban entonces, estaban destinados a la manufactura de vestuario.

Así como la diversidad de etnias y culturas definió los diferentes atuendos, la organización social de cada una de ellas fue un factor que determinó en gran medida la indumentaria. Cada estrato social vestía de manera distinta y aunque tal vez compartían los materiales y la técnica de elaboración, no ocurría lo mismo con el diseño el modo de uso. La vestimenta era entonces, un sistema de comunicación de códigos que sólo los miembros de una misma comunidad lograban comprender.

EVOLUCIÓN DEL TEXTIL MEXICANO A PARTIR DE LA COLONIA.

Para comprender tanto la indumentaria como a la industria textil de la colonia, es importante analizar primero, los cambios sociales, políticos e ideológicos que se dieron durante la conquista española. El mundo prehispánico basaba su actividad textil y su manera de vestir en sus creencias, su modo de vida y sobre todo en los recursos con los que contaban. Es evidente que a la llegada de los españoles los esquemas bajo los cuales regían esta actividad se vieron afectados de una manera drástica. Con la llegada de los españoles, encabezados por Hernán

Cortés en 1521 y ayudados por sus aliados indígenas, el imperio Azteca cayó y detrás de él, todos los imperios prehispánicos.

Los españoles construyeron entonces, sobre las ruinas, casas al estilo europeo y no solamente se repartieron la metrópoli sino que se apropiaron de grandes extensiones de tierra. Para las grandes residencias y el modo de vida que los españoles, fue necesario disponer de numerosa servidumbre. Los indígenas que se habían quedado sin hogar acudían a las nuevas casas de los españoles, en donde para ser protegidos, amparados, recibir alimento y adoctrinarse en la fe cristiana, pagaban su estancia con la esclavitud, la servidumbre o bien, rendían tributo.

Para los pueblos indígenas, pagar tributo era parte de un sistema totalmente aceptado, por lo que entregar piezas textiles como fardos de algodón y telas, sacos llenos de cochinilla para teñir, joyas, pieles, plumas de Quetzal, productos alimenticios como cacao, frijol, chíca y maíz entre otras cosas, no significaba un desprendimiento importante. Sin embargo, la demanda de tributos, por parte de los encomenderos, fue incrementando.

Los lienzos que las mujeres indígenas tejían y entregaban como tributo a los españoles, no eran lo suficientemente anchos para poder lograr los trajes ostentosos que éstos acostumbraban usar. Por otra parte, las prendas hechas de algodón, la fibra que el mundo prehispánico ofrecía, no satisfacían el gusto de vestir de los conquistadores. La lana y la seda, fibras con las cuales los europeos tejían sus ropas, no se producían en México, por lo que se vieron en la necesidad de importarlos.

El hecho de haber introducido a México nuevas fibras como la seda y la lana implicaba para los españoles importar tanto la maquinaria adecuada como a los sastres. La rueca o redina para hilar la fibra, el urdidor vertical rotatorio y el telar de marco fijo y pedales, conocido hoy como telar colonial, conformaron la aportación tecnológica del mundo occidental para el desarrollo de la industria textil del Nuevo Mundo. El telar de pedales o telar colonial, facilitó mucho el trabajo de los artesanos textiles (quienes en ese momento ya no eran solamente mujeres sino hombres también) ya que con éste se obtenían lienzos más anchos que con el telar prehispánico.

El indígena adoptó tanto la materia prima como las nuevas técnicas textiles de una manera rápida y eficiente, de modo que sus productos además de igualarse en belleza y calidad de manufactura con los de los sastres españoles, eran mucho más baratos. Los españoles comenzaron entonces a comprar productos textiles hechos por manos indígenas, haciendo a un lado los fabricados por sus paisanos. Esto significó una gran competencia para los sastres, quienes lógicamente no la permitirían, sino por el contrario, se aprovecharían de ella para crear un nuevo comercio.

Dichos sastres optaron por establecer pequeños talleres manufactureros lo que los hizo convertirse en patrones que empleaban a los indígenas. Las grandes ganancias que se obtenían de esto resultaron muy atractivas para muchos otros españoles, quienes no tardaron en establecer sus propios talleres, más tarde llamados talleres artesanales, gremios, obrajes de paño, o simplemente obrajes.

Los obrajes³⁶ y los gremios en donde se producían desde las prendas más rudimentarias, hasta las telas más elaboradas tipo europeo, crecieron de tal manera, que la competencia no era ya entre indígenas y españoles, sino entre los españoles mismos, quienes habían establecido ya toda una industria textil.

La necesidad de poner orden a la competencia creada entre los gremios, obrajes y otros talleres dio origen a una serie de ordenanzas, reglamentos y prohibiciones que debían respetarse. Por ejemplo, las telas que cada uno de los talleres producía no debía exceder ciertas medidas estipuladas; al igual que no se podía mezclar el algodón con la seda; o bien, para teñir, los colorantes se debían ajustar a una tabla específica de matices que determinaba la cantidad de colorante y de fijador que se debían utilizar. Es importante mencionar que tanto gremios como obrajes tenían también regímenes independientes, es decir, cada uno de ellos manejaba políticas internas, además de las regidas por las ordenanzas.

Los talleres gremiales o gremios sederos representaron una parte muy importante dentro de la industria textil colonial. Existían empresas manufactureras de este tipo en la Ciudad de México, la Mixteca alta en Oaxaca y Puebla. Los gremios de seda producían las cantidades suficientes de rasos, brocados y terciopelos que además de satisfacer la demanda interna, permitieron la exportación de su producción a España, Filipinas, Centroamérica y Perú.

Los obrajes no lograron sobrevivir a la lucha por la independencia de México ya que manejaban estructuras económicas (como el monopolio) opuestas a los ideales de los embates de esta guerra. Sin embargo, quedaron como ejemplo para el desarrollo de la industria textil mexicana que florecería durante el siglo XX.

Tanto el modo de vida de las castas como la indumentaria que se les permitía portar estuvo regida durante los siglos XVII, XVIII y parte del XIX por la Real Audiencia Española, quien estipulaba de una manera estricta las prendas, el calzado y hasta los tocados que debían portar los españoles, criollos, mestizos, mulatos, indígenas y todas las demás castas.

³⁶ Los obrajes eran la unidad de producción básica para la elaboración de la lana y surgió como una respuesta a la necesidad de producción de telas de lana para la población de españoles novohispanos, ya que las de importación castellana no alcanzaban a cubrir la demanda [...]. La abundante demanda y el volumen de la producción explican en parte el surgimiento del obraje como una unidad de producción a gran escala orientada al mercado y no al surgimiento de pequeños talleres artesanales como unidad de producción básica [...]. Los obrajeros o dueños del obraje eran generalmente artesanos con recursos que, ya maestros, se establecieron por su cuenta y concentraron las funciones relativas a la producción de la lana en su totalidad". Manuel Miño Grijalva, "La pro industria colonial hispanoamericana", Pág. 12, FCE, México, 1993.

Los efectos de la guerra de independencia trajeron como consecuencia una drástica reducción de la producción y una decadencia en la fabricación de textiles, la cual perdió a causa de la guerra misma dos de los factores clave para su desarrollo: el capital comercial español y el monopolio comercial que la protegía.

Fue hasta la época del porfiriato donde la industria textil se vuelve la más importante del país. Nos encontramos en este periodo con una industria donde la separación entre los medios de producción y el productor se estaba gestando y donde el nivel de tecnificación comenzaba a volverse complejo. Los pequeños talleres artesanales urbanos fueron desplazados en pocos años por la industria moderna, pues la producción de artesanías textiles se redujo en 4/5 partes.

La producción textil sumó casi la cuarta parte de los bienes manufacturados nacionales. Existían 150 fábricas localizadas en los estados de Puebla, Tlaxcala, Veracruz y el Distrito federal. La industria empleaba el 55% de los obreros mexicanos y sus ventas sumaban el 72% de las ventas industriales de todo el país. Esta importancia de la industria textil fue el producto de un desarrollo continuado que puede remontarse hasta la época colonial, pero que en los años del porfiriato tuvo su crecimiento más espectacular. Fue el sector textil en el que se desarrolló más rápidamente el proceso de tecnificación que permitió el paso de una producción artesanal o manufacturera a la ya propiamente industrial.

EL ESTADO ACTUAL DEL TEXTIL TRADICIONAL EN MEXICO.

Después de la Revolución de 1910, México hizo un nuevo intento por estabilizarse social, económica y políticamente, con el fin último de distribuir al país de un modo justo y de gozar finalmente la liberación de las influencias europeas que por tantos siglos lo dominaron. El auge del modelo económico sustitutivo de importaciones hizo factible que la industria se desarrollará y aumentara su capacidad productiva.

Se inaugura una época donde se constituyen nuevas empresas con inversiones fuertes y, al mismo tiempo, las fábricas con mayor capital, amplían su capacidad productiva; esto permite la instalación de maquinaria más compleja, más moderna y con mayores avances tecnológicos. Se da así un mayor control en el proceso, ya no sólo de la producción, sino también de la distribución, lo que redundará por supuesto en una mayor capacidad competitiva.

La industria textil mexicana sufrió, con una diferencia de casi medio siglo, las transformaciones técnicas que esta misma industria sufrió en los países metropolitanos. Sin embargo, a lo largo de su evolución, pasó de ser una industria local, pequeña orientada al autoconsumo, a una industria propiamente dicha, tecnificada y orientada a un mercado nacional e internacional cada vez más amplio.

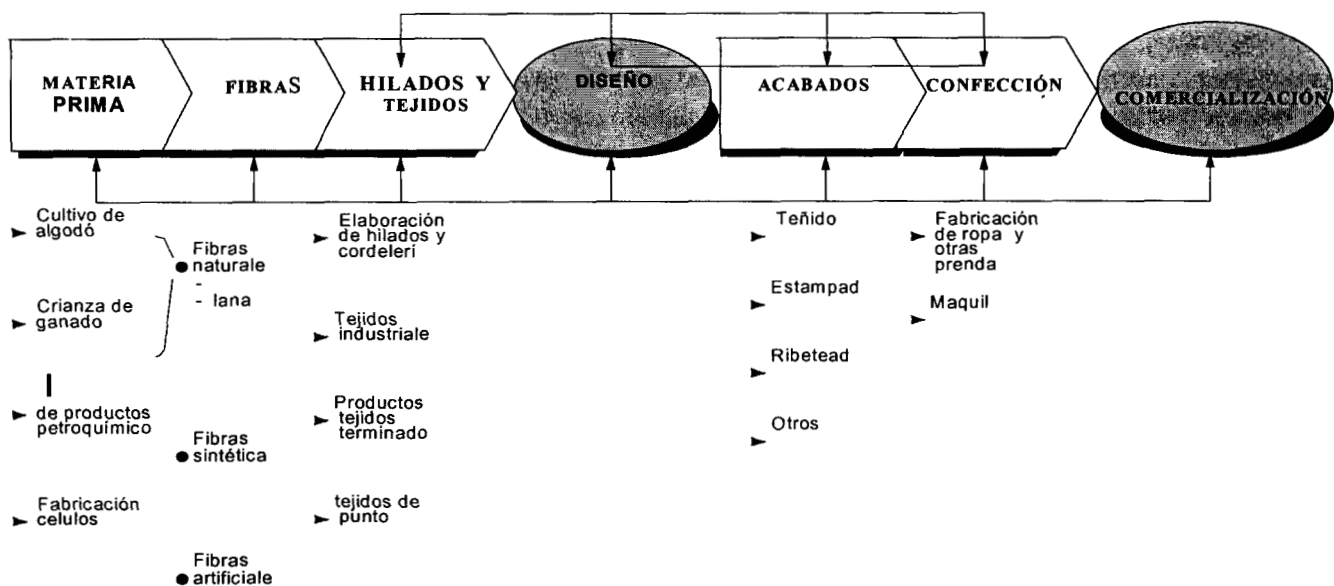
4.2 LOS PROCESOS DE TRABAJO BAJO LOS CUALES OPERAN LAS MPYMES DE LA CONFECCIÓN EN EL DISTRITO FEDERAL.

Con el afán de acercarnos con mayor profundidad al sector de la confección, en esta primera parte del capítulo, presentaremos algunos aspectos relevantes sobre la dinámica que presenta este sector dentro del Distrito Federal. Posteriormente desarrollaremos los procesos sobre los que trabaja el sector de la confección del vestido – específicamente el diseño de la producción, el control de calidad, la tecnología, la administración, el destino de la producción y el financiamiento - indicándose tanto el desarrollo de los mismos como sus deficiencias en las empresas Micro, Pequeñas y Medianas (MPyMES) localizadas en el Distrito Federal en la Delegación Cuauhtémoc.

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN NACIONAL.

Se puede decir que la confección del vestido, representa uno de los siete eslabones básicos que constituyen la cadena productiva de la industria textil.

ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA TEXTIL³⁷

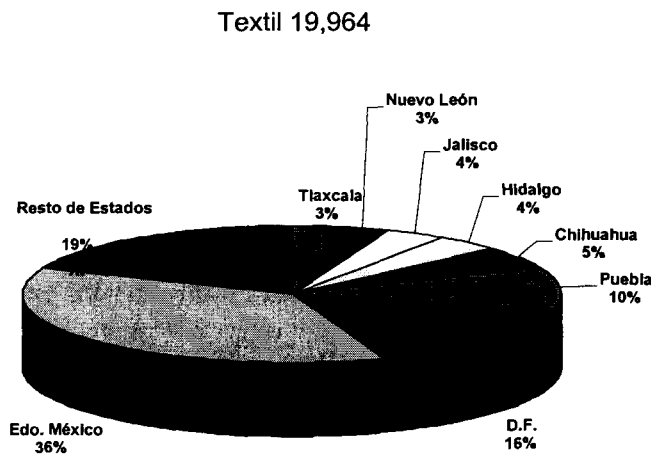


³⁷ INEGI "Principales indicadores de la industria textil y de la confección". XIV Censo Industrial, 1994.

4.2.1 Importancia del Distrito Federal en el contexto nacional para la Industria Textil – Confección.

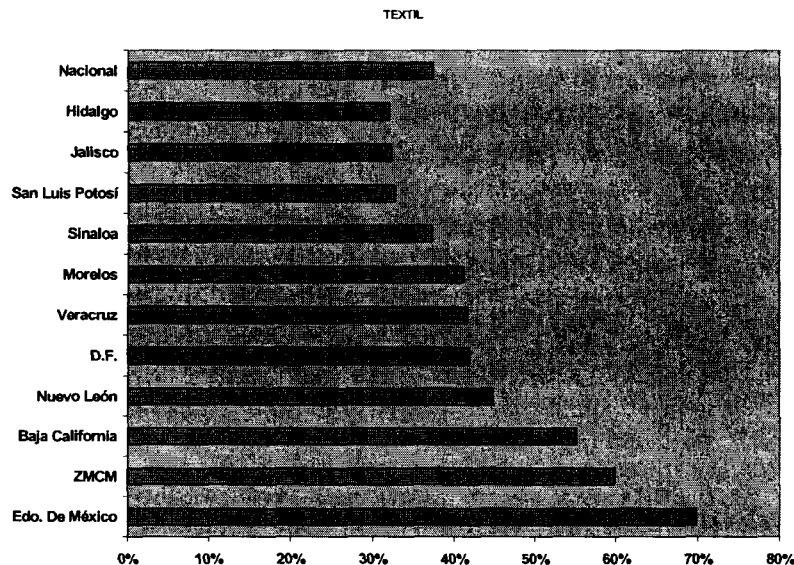
A nivel del Distrito Federal, la Industria Textil y de la confección son sumamente importantes ya que su participación en la economía local es mayor que el promedio a nivel nacional.

Lo anterior se refuerza por el hecho de que el Distrito Federal participa con el 16% del valor agregado de la Industria Textil nacional, siendo superado sólo por el Estado de México y es el más importante en la confección, con el 37% del total nacional.



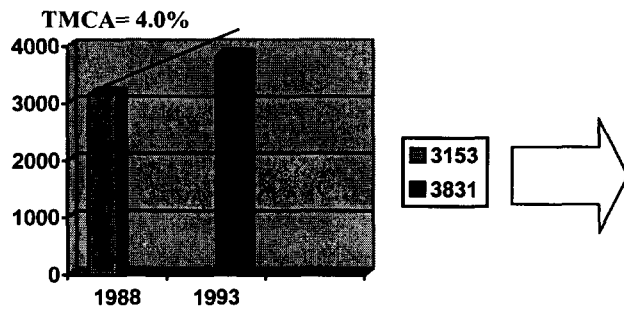
Fuente: XIV Censo Industrial, 1994. INEGI

Adicionalmente, la posición competitiva del Distrito Federal a nivel nacional se refleja en una productividad más alta que el promedio nacional, tanto en el sector Textil, como en el de la confección.



Fuente: XIV Censo Industrial, 1994. INEGI

El Distrito Federal Muestra una Dinámica positiva en los últimos años en el número de establecimientos textiles y de confección con una tasa del 4% promedio anual en el periodo 1988 –1993. Predominando las microempresas, que representan cerca del 80% de los establecimientos.

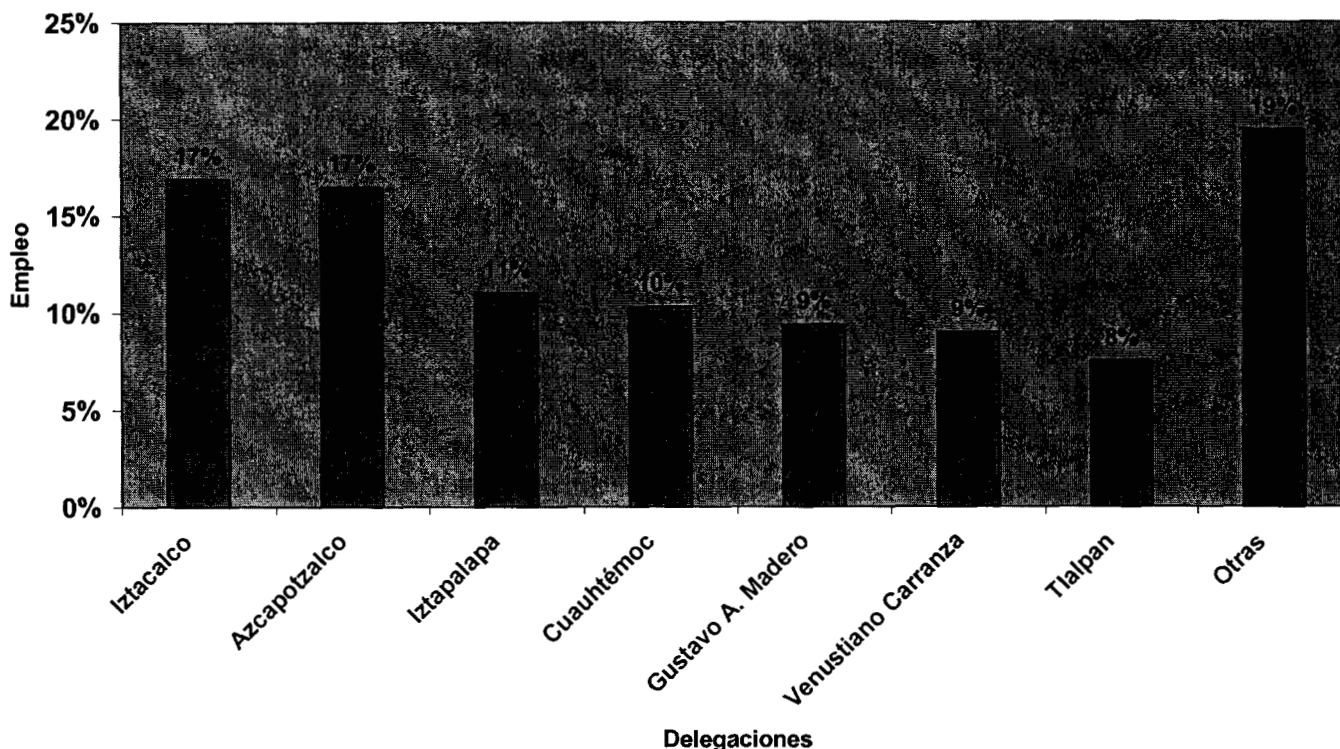


Tamaño de la empresa	Establecimientos	
	ABS	%
• <i>Micro</i> (1-15)	2972	77.6
• <i>Pequeña</i> (16-100)	705	18.4
• <i>Mediana</i> (101-250)	94	2.5
• <i>Grande</i> (251-más)	60	1.6
TOTAL	3831	100

Fuente: XIV Censo Industrial, 1994, INEGI
 TMCA: Tasa Media de Crecimiento Anual

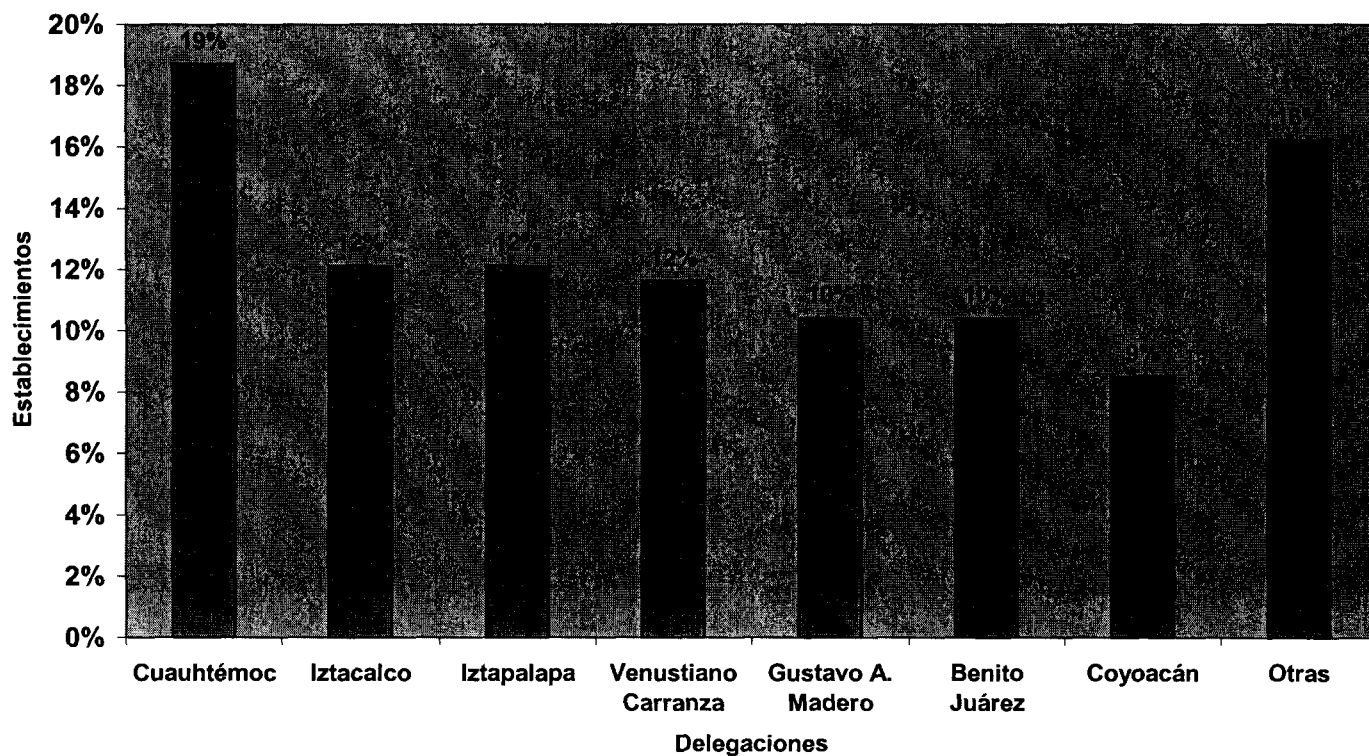
En cuanto a la distribución geográfica de la industria de la confección, ésta se encuentra más concentrada en la Delegación Cuauhtémoc representando más del 40% de los establecimientos y la tercera parte del empleo. Otras delegaciones más importantes son Benito Juárez, Iztapalapa e Iztacalco.

Distribución del empleo en la Industria Textil según las principales delegaciones del D.F. durante 1993



Fuente: XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios del Distrito Federal, 1994/ Investigación Directa FOA consultores.

Distribución de los establecimientos en la Industria Textil según las principales delegaciones del D.F. durante 1993.



Fuente: XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios del Distrito Federal, 1994/ Investigación Directa FOA consultores.

**4.2.2 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN
EN EL D.F.
(Confección de prendas de vestir).**

En el sector confección las subramas más importantes son la confección de ropa hecha en serie para dama y para caballero, la corsetería y la confección de camisas. La mayor parte de las empresas de este sector son micro y se ubican fundamentalmente en las delegaciones Cuauhtémoc, Benito Juárez, Iztacalco e Iztapalapa.

Principales productos y la participación del valor agregado de la subrama		Participación de los establecimientos en la subrama por tamaño de empresas	Personal ocupado por establecimientos	Principales Delegaciones
PRODUCTOS	V.A			
Confección de ropa exterior para caballero hecha en serie.	19.3%	Micro 81.6%	14.4	Benito Juárez
		Pequeño 15.7%		Cuauhtémoc
		Mediana 1.9%		Iztacalco
		Grande 0.7%		Iztapalapa
Confección de ropa exterior para dama hecha en serie.	32.5%			
Confección de camisas	10.01			
Confección de uniformes	6.23%			
Confección de ropa exterior para niños y niñas	9.2%			
Confección de corsetería	11.4%			

Fuente: XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios del Distrito Federal, 1994/ Investigación Directa FOA consultores.

PROCESOS DE TRABAJO EN LAS MPyMES DE LA CONFECCIÓN

4.3 LOS PROCESOS SOBRE LOS QUE TRABAJAN LAS MPyMES DE LA CONFECCIÓN DEL VESTIDO.

Lograr procesos de calidad en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MPyMES) de la confección en México, sigue siendo un reto que muy pocas pueden alcanzar y que todavía menos pueden llegar a ostentar en forma de reconocimientos internacionales como pasa con las grandes empresas.

Las razones que dan cuenta de ello se remontan a décadas anteriores en que el gobierno federal a través de esquemas proteccionistas acostumbró a la industria a trabajar en "mercados seguros, sin tener competidores agresivos, y a estar siempre bajo el manto seguro del Estado", como se mencionó en el apartado anterior.

La actual situación de globalización económica y de puertas abiertas para la inversión extranjera ha obligado a las empresas a reconvertir sus procesos de producción y a introducir modelos de administración de calidad.

Esta situación se manifiesta claramente en grandes empresas que compiten a nivel internacional y que también han impactado a las más pequeñas, ya que cuando son proveedoras de materias primas y/o productos intermedios a grupos manufactureros de carácter oligopólico, se ven obligadas a introducir programas de mejoramiento de la calidad y sistemas de aseguramiento de acuerdo con las normas ISO-9000, para poder mantener sus contratos de abastecimiento".

Muchas de las características que distinguen a este tipo de empresas son que no cuentan con personal altamente calificado para desarrollar los procesos productivos, ni sus directivos o dueños cuentan con una preparación administrativa para dirigir su empresa.

Un ejemplo, de tales deficiencias, es el que una significativa parte de los micros y pequeños industriales continúan utilizando enfoques tradicionales de la administración, concebidos para manejar negocios en mercados estables y crecientes, en medios con menor turbulencia e intensidad competitiva y con niveles de riesgo más moderados. Enfoques que no corresponden a la realidad actual, que los mantiene trabajando bajo patrones administrativos cerrados y mecanicistas que no son capaces de reorientar los procesos de sus empresas.

Frente a este escenario, la respuesta debe ser la implementación de enfoques en que, el proceso de cambio, se convierta en la esencia misma de las micros, pequeñas y medianas empresas a través de estructuras y estrategias dinámicas y adaptativas que se ajusten a los requerimientos del medio ambiente; que permitan mejorar su posición en el mercado, sobrevivir y crecer.

PROCESOS DE TRABAJO

4.3.1. DISEÑO DE LA PRODUCCIÓN.

Entre los diversos problemas que afectan el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa del sector de la confección del vestido, dentro del Distrito Federal, se encuentra aquél que se refiere al diseño de la producción.

Debido a la falta de conocimiento de enfoques administrativos por parte de los dueños o muchas de las veces a su inadecuada capacitación en esta área, no les permite el acercamiento a métodos más actualizados de trabajo y a la creación de "metas" que los ayuden a crear estrategias competitivas para poder penetrar con fuerza en el mercado - ya no digamos global sino nacional - y modernizar sus líneas de productos.

Frente a este escenario, las micros, pequeñas y medianas empresas de la confección del vestido, tienen el reto de implementar estrategias competitivas y desarrollar nuevos productos que las provean de herramientas necesarias para enfrentar los requerimientos del medio ambiente.

Las estrategias competitivas y el desarrollo de nuevos productos.

Estrategias competitivas

Se considera que a nivel empresa, la estrategia posee una ventaja competitiva respecto a sus competidores, cuando ha logrado reforzar su posición en el mercado mediante la incorporación a sus productos y servicios de un valor agregado que es superior al de los demás negocios rivales ya sean de carácter nacional o internacional. Para el logro de este desempeño competitivo existen, por ejemplo, estrategias genéricas de liderazgo en costos, de diferenciación o de alta segmentación³⁸.

La estrategia de liderazgo en costos se orienta al logro y conservación de una posición de menores costos, y por consiguiente de precios de venta más bajos, respecto a los rivales. "Esta estrategia es tanto más eficaz para el retador cuanto mayor sea la cuota de mercado del líder, ya que alinearse sobre el precio reducido implica para él costes importantes, aun cuando el retador, sobre todo si es pequeño, no perderá dinero más que en un escaso volumen"³⁹.

³⁸ Philip Kotler. "Dirección de Mercadotecnia: análisis, planeación, implementación y control", capítulo 7. Prentice - Hall Hispanoamericana. S.A., México, 1996.

³⁹ Jean-Jacques Lambin "Marketing Estratégico", pág. 199, Mc Graw Hill, México

La de alta segmentación consiste en enfocarse exclusivamente a un grupo de compradores en particular, en un segmento específico de mercado, apoyándose en las estrategias de diferenciación o de liderazgo en costos.

Con la estrategia genérica de diferenciación se busca crear algo que sea percibido en el mercado como único o distinto, que los compradores consideren como importante.

“El objetivo perseguido es ser cabeza de ratón en vez de cola de león. La clave de esta estrategia es la especialización en un nicho, que para ser eficiente, debe poseer cinco características fundamentales: 1) representar un potencial de beneficio suficiente; 2) tener un potencial de crecimiento; 3) ser poco atractivo para la competencia; 4) corresponder a las capacidades distintivas de la empresa y 5) poseer una barrera de entrada defendible”.⁴⁰

La puesta en marcha de esta estrategia puede realizarse, por ejemplo, a través de innovadoras formas de comercialización o de servicios al cliente o mediante el desarrollo e introducción de nuevos productos. Ya sea porque los productos actuales de una empresa hayan dejado de ser novedosos y estén siendo sustituidos por otros, se encuentren en su etapa de madurez o declinación o se haya intensificado la competencia.

Desarrollo de nuevos productos

Con el desarrollo de nuevos productos una empresa puede perseguir objetivos de mercado como los siguientes: a) retener a los consumidores o usuarios de su mercado actual; b) atraer nuevos compradores en su mercado actual con el fin de sustituir a los que se van perdiendo; c) aumentar las ventas de su mercado actual y d) incrementar las ventas incursionando en nuevos productos.

Concepto de nuevo producto y las alternativas estratégicas.

El criterio clave para considerar un producto como nuevo, residen en la forma en que el mercado lo percibe, es decir, si los compradores advierten que un artículo es significativamente diferente en alguna de sus características a los existentes en el mercado.

Principales alternativas estratégicas que puede seguir una empresa para obtener productos novedosos:

- Por medio del desarrollo de productos originales, totalmente nuevos, que empleen nuevas tecnologías, sin sustitutos que se consideren satisfactorios para el mercado actual y/o nuevos mercados de una empresa.

⁴⁰ Idem.

- Mejorando los productos de una empresa, haciéndolos más útiles y atractivos para sus clientes actuales o nuevos, así como perfeccionando algunas de sus características, incorporándoles un mayor valor agregado, ya sea mediante tecnologías renovadas o con las mismas tecnologías con que cuenta.
- Mediante el mejoramiento o imitación de productos novedosos que son nuevos para una empresa, no así en el mercado, dirigidos a sus clientes actuales o nuevos, siguiendo el procedimiento anterior.
- Por medio de la búsqueda de nuevos usos y aplicaciones de los productos de una empresa destinados a los clientes actuales y/o nuevos, esencialmente sin incorporar cambios en su tecnología.

Diseño de nuevos productos y elaboración de estrategias en el sector de la confección del vestido.

El desarrollo de nuevos productos entra como un sistema de estrategias de diseño. En el caso del sector de la confección, es el eje sobre el cual el pequeño empresario puede diversificar su muestrario, abrirse a nuevas alternativas y revitalizar constantemente su catálogo.

Sin embargo, para los empresarios de la confección el desarrollar productos totalmente novedosos⁴¹ implica un cambio tan drástico en su visión tradicional de hacer las cosas, que minimizan las potencialidades de innovación en su organización ya que no desarrollan la creatividad para hacer productos mejorados.

Si consideramos que la mayoría de las veces, las personas dedicadas a esta actividad copian los diseños en tendencias de moda, basándose en revistas de prestigias urbes como Francia o Italia, y no cuentan con los implementos necesarios para verificar la calidad de sus insumos (laboratorios) o ignoran de la existencia de organismos encargados de hacerlo, resulta que se vuelven incapaces de dar a su producto una característica distintiva.

En la elaboración de alguna estrategia, el desconocimiento de los segmentos de mercado y de los consumidores o usuarios potenciales que lo integran, hacen imposible la creación de un concepto que guíe al empresario a decidir: ¿qué va a producir y para quién lo va hacer? ; ¿cómo darle personalidad a las líneas de productos que se van a elaborar y cómo integrarlas a las ya existentes?.

⁴¹ De los datos de la encuesta nacional de empleos, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero, realizada por el INEGI, se deriva que en promedio solamente en 5% de las micros y pequeña industrias su principal producto se catalogaba como novedoso; en 17% de los establecimientos estaba siendo desplazado, en 72% se encontraba en la etapa de madurez y en el restante 6% el entrevistado no sabía. "Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero". INEGI, México, 1993.

En este contexto, las empresas no manejan líneas alternas de producción que permitan aprovechar los tiempos ociosos o fuera de temporada.

La falta de estrategia hace que no se contemple, el diseño de productos para nuevos nichos de mercados o nichos específicos que se encuentran desatendidos: ropa para minusválidos, tallas extras, embarazadas, etc.

Al igual, los confeccionistas de ropa no visualizan el diseño de productos inexistentes que creen nuevas necesidades o a la satisfacción de éstas, en forma inédita y original. Por ejemplo, con la misma tela se pueden fabricar: sujetadores de cabello, bufandas, calcetines, bolsas, etc.

Otro aspecto importante que se puede mencionar, es que para la elaboración de prendas, los empresarios de la confección no han incorporado nuevas tecnologías y continúan utilizando instrumentos como las tijeras para el corte en lugar de maquinas especializadas para ello.

Bajo estas características, se podría decir, que muchas empresas del sector no presentan grandes posibilidades para subsistir en el mercado local – que maneja un diseño de producción de tipo tradicional - y menos para competir en un mercado global; donde el viejo postulado de vender lo que se producía ha cambiado a otro de producir lo que se vende.

La importancia de la moda

Las empresas de la confección están viviendo, cada vez más, un esquema que las rebasa de su planificación tradicional. La “moda” es, día con día, el mayor demandante del cambio y de la constante evolución de los diseños pues obliga a que éstos incluyan no sólo propuestas en el uso de materiales novedosos, sino también una constante modificación de los esquemas funcionales, expresivos y tecnológicos que llevan a nuevas propuestas formales, mismas que se dan por lo menos dos veces al año.

La “moda” tiene una gran importancia en las empresas de la confección porque constituye el punto de partida de la producción en serie. El paso inicial en la fabricación de prendas de vestir es el estudio de las fibras de que dispone la industria para analizar sus características y modificarlas conforme las tendencias de la demanda; la fibra determina la textura de la prenda que se producirá y su superficie (lisa, rugosa, labrada, aterciopelada o áspera).

De acuerdo con esto se programa la producción de fibras. Una vez que los textileros han determinado la consistencia, el tacto y el aspecto exterior de las fibras, se ponen de acuerdo con los expertos en color, quiénes previamente han elegido la tendencia para las próximas temporadas.

Posteriormente se elaboran las “cartas de color” que se distribuyen entre los fabricantes. Dichas cartas sirven de guías a los industriales que proveen a los textileros de las tinturas adecuadas para que todas las telas y fibras lleven al mercado los colores de la temporada. Las telas y los materiales proveen a los diseñadores la base en la que se apoyarán para crear sus nuevos productos.

En los diseños de la industria se debe contemplar la “moda de temporada”. Los diseñadores procuran que los modelos tengan una diferencia sustancial con los modelos que estuvieron en boga durante los meses pasados. Este aspecto es el que podría denominarse la esencia de la moda.

La etapa de prueba de los nuevos modelos, se realizan en telas corrientes – “toiles” – y después de pruebas y tanteos se realizan los modelos de “alta costura” que casi siempre son trajes muy exclusivos confeccionados en telas costosas y terminados a mano. Finalmente, los modelos exclusivos se toman como punto de partida para hacer la confección en serie y son los que se imprimen en los catálogos y se venden en los almacenes de todo el mundo.

Este proceso dura poco más de un año y explica un doble objetivo. Por un lado la tendencia a difundir gustos y preferencias a los más amplios sectores de la población y por otro, garantizar las primicias del estilo y materiales de fabricación a las “elites” en un mundo cada vez más globalizado.

La mayoría de las pequeñas empresas mexicanas dedicadas a este ramo, se calcula que tienen un periodo de demora bastante largo en la producción de la moda, principalmente a causa de la ineficiencia del proceso textil.

Una prenda típica tarda más de un año para aparecer en el mercado desde el momento en que se reciben en la hilatura las pacas de fibra cruda. Se calcula que sólo el 10% de ese tiempo se ocupa realmente en el proceso de producción y que durante más del 90% del tiempo restante, el material está esperando la siguiente fase. Así, la incorporación de la moda en México se realiza con un año de retraso.

Este rezago obviamente incrementa los problemas de calidad de las prendas de vestir de producción nacional frente a la competencia extranjera y por lo tanto se suma a los factores negativos que presentan las empresas más pequeñas del sector.

4.3.2. EL CONTROL DE CALIDAD.

La constante duda a la que se enfrenta el confeccionista es cómo controlar la calidad de sus productos y lograr que la calidad de éstos sea de nivel mundial.

Sin duda cada uno de los mayores problemas a los que se enfrentan todas las personas que confeccionan, manejan o comercializan prendas de vestir, es que no conocen cómo controlar la calidad de sus productos y bajo que especificaciones deben hacerlo.

Las MPyMES de la confección, sobre todo aquellas de menor tamaño, requieren recursos humanos capacitados en el aspecto técnico para que ejerzan un control eficiente de calidad dentro de su organización. Para ello, debería tomar en cuenta que las tareas de control de calidad giran alrededor de la producción y de los procesos de servicio. Las clasificaciones que se dan para la realización de las tareas del control de calidad y que todas las empresas en este ramo deberían seguir incluyen:

1. Control del diseño;
2. Control de materia prima;
3. Control del producto y
4. Estudios especiales de los procesos.

El control del diseño:

El control del diseño deberá comprender el establecimiento y la especificación de la calidad para la satisfacción esperada del cliente, incluyendo la eliminación o la localización de causas de deficiencia en la calidad, antes de que la producción formal se inicie.

En el control del diseño se deben establecer las medidas de las prendas, esto es muy importante ya que de esto depende que al final, el producto tenga las medidas correctas de acuerdo a las especificaciones.

El diseño de medidas fundamentales y secundarias permite establecer un conjunto armónico para cada talla de manera que la prenda confeccionada con esta base le ajuste bien a la población con una configuración física. Esta denominación de tallas proporciona libertad a las confeccionistas en lo que concierne a la calidad y a la habilidad con que se desempeña su actividad. En la misma forma no limita las características que impone la evolución de la moda.

Por medio de un número mínimo de medidas fundamentales de la configuración del cuerpo y su interdependencia de las medidas secundarias se determina la estructura completa del cuerpo humano, que es la base para la confección de la prenda. La designación de la talla parte de las medidas fundamentales del cuerpo humano.

Por medio de la interdependencia de las medidas antropométricas se establecen las medidas secundarias, con lo que pueden determinarse con bastante exactitud la escultura del cuerpo humano que es la base de la confección de prendas.

Las medidas fundamentales secundarias se refieren al cuerpo humano y en algunos casos se utilizan para identificar algunas prendas. Sin embargo cada una de las prendas suele requerir medidas específicas de identificación lo que establece en la norma correspondiente.

Se considera como medidas fundamentales:

- Para hombres: estatura, contorno del pecho, contorno de la cintura.
- Para mujeres: estatura, contorno del busto, contorno de cadera.
- Para niña y niño: estatura, perímetro del pecho, perímetro de la cadera.

El control del diseño debe reunir todos los esfuerzos en un producto nuevo, las características mercantiles, los parámetros y confiabilidad y la comprobación por medios de pruebas.

El diseño del producto y el proceso deben ser revisados para eliminar posibles motivos de dificultad en la calidad, antes de que se proceda a la fabricación, ello con el fin de eliminar los tropiezos y el aseguramiento de la confiabilidad del producto.

El control de la materia prima:

El control de la materia prima deberá comprender la recepción y el almacenamiento de los materiales para verificar la calidad de acuerdo con las especificaciones requeridas.

El control de la materia prima también deberá comprender los procedimientos de aceptabilidad de materiales y accesorios, se establecerán especificaciones y estándares para la aceptación de estas materias primas y se establecerán varias técnicas de control de calidad como son: muestreo de aceptación y pruebas de laboratorio. Por ejemplo, al recibir los rollos de telas se escogerán algunos al azar y se revisará que no tengan defectos para ser aceptados o rechazados.

El control del producto:

Es el control de todas las etapas del proceso en forma económica en el lugar de fabricación.

El control del producto deberá llevarse a cabo en un departamento especializado donde se puedan hacer las correcciones necesarias al producto y se eviten los defectos. El control tratará de proporcionar un producto que cumpla su cometido satisfactoriamente durante el término de vida que se le supone y en las condiciones que será usado.

Estudios especiales del proceso

Este estudio se debe llevar a cabo por medio de pruebas de uso a fin de encontrar causas que motiven productos defectuosos y determinen la posibilidad de mejorar las características de la calidad.

Los estudios especiales se refieren a pruebas que ayuden a localizar causas que originen productos defectuosos y proporcionen un curso de acción correctivo y permanente. Gira en torno tanto a las mejoras del producto como a sus características de calidad.

La importancia de las pruebas es que con ellas se determinan las características de la tela y así tanto el consumidor como el productor pueden establecer la vida útil de la prenda.

Con estas pruebas se le debe proporcionar al consumidor las recomendaciones necesarias para el uso del producto, que especificará la etiqueta.

La importancia de las pruebas debe de ser valorada por la empresa, pues es a través de éstas, como se puede llevar a cabo el control de calidad de la materia prima desde que entra en el proceso, para que cumpla los requisitos de acabado especial (no flamable, repelente al agua, aprestos, resinas, etc.), hasta que sale en forma de producto terminado para que cumpla con la calidad estipulada y con la función para la que originalmente fue diseñado.

Las normas textiles⁴² representan una herramienta indispensable para controlar y/o definir la calidad de los productos textiles, ya sea fibra, hilo, tela o prendas de vestir. Por ejemplo, al elaborar una prenda, se debe de tomar en cuenta que ésta cumpla con las siguientes características:

- Que sea resistente (Normas NMX-A-059/1-INNTEX-2000 y NMX-A-059/2-INNTEX-2000).
- Que sea confortable, es decir, que esté hecha con la fibra o fibras adecuadas (NMX-A-099-1995-INNTEX y anteproyecto de Norma (NMX-084/1-INNTEX-2000).
- Que no cambie de tono o color con lavadas sucesivas (Norma NMX-A-074-1995-INNTEX).
- Que no cambie de tono o color con la luz artificial (Normas NMX-A-165-1995-INNTEX).
- Que no cambie de tono o color con el sudor (Norma NMX-A-065-1995-INNTEX).

⁴² El Instituto Nacional de Normalización Textil, A.C. (INNTEX), es el organismo encargado de actualizar y promover la creación de normas de métodos de prueba y de especificaciones de calidad, lo cual es logrado con la participación, en los subcomités de normalización, de gente conocedora de los temas que se pretenden normalizar.

- Que no forme frisas o pilling con el uso (Norma NMX-A-177-1995-INNTEX).
- Y otros que el cliente defina.
- Que sea resistente (Norma NMX-069-DGN).
- Que tenga el color y tono deseado (Normas NMX-A-064-1994-INNTEX).
- Que sea el título deseado (relación longitud y peso) (Norma NMX-063-DGN y NMX-A-168-DGN).
- Que tenga un determinado número de torsiones por centímetro o metro (Norma NMX-A-302-1996-INNTEX).
- Que tenga una buena solidez del color al lavado (Norma NMX-A-074-1995-INNTEX).
- Y otros que el cliente defina.
- Que las costuras sean las adecuadas y estén parejas.
- Que las puntadas por centímetro sean las especificadas (usualmente se definen como puntadas por pulgadas, cosa que más tarde tendrá que cambiar, ya que a nivel mundial se está adoptando el sistema internacional de unidades, Norma NMX-A-268-DGN).
- Que cumpla con el diseño definido por el cliente.
- Que las tallas sean las correctas (Normas NMX-A-182-INNTEX y NMX-A-280-INNTEX).
- Que cumpla con las especificaciones de etiquetado (Norma Oficial NOM-004-SCFI).
- Y otros que el cliente defina.

Una vez definidas las características por controlar, tanto hilos, telas y prendas, son llevados a un laboratorio textil donde se les practican los métodos de prueba correspondientes y con los resultados obtenidos se arman las especificaciones de calidad y en el caso de que ya se tengan, se define si los resultados están dentro o fuera de las tolerancias predeterminadas.

Las características descritas anteriormente, forman parte de las potencialidades que podrían alcanzar las MPyMES si instrumentaran un cambio significativo en la organización de su proceso productivo. Pero lograr procesos de calidad de esta magnitud, sigue siendo un reto que muy pocas MPyMES pueden alcanzar sobre todo en el caso de las más pequeñas donde hay un hueco de información técnica y de utilización de los controles sistemáticos de calidad tendientes a elevar su productividad.

Por mencionar un ejemplo, definir la calidad de una materia prima o de un producto terminado lleva a la conclusión de que cada cliente, sea una tienda o el consumidor final, tendrá un concepto diferente de lo que representa ésta, pues cada uno define sus expectativas y/o necesidades al comprar un producto.

Generalmente hay dos características representativas para la satisfacción del cliente: 1) Estabilidad dimensional - el no-encogimiento de la tela - y 2) Solidez de color - la tela-prenda no se debe decolorar por lo menos a los tres agentes que más comúnmente atacan su color y que son: el lavado, la luz solar y el sudor -.

Al realizar las compras de telas con los proveedores, los confeccionistas conocedores de su negocio, sabrán que al no existir una norma que especifique hasta que punto la tela puede encoger, serían capaces de pactar con ellos, la retracción de las mismas y cuánto quiere o puede tolerar de encogimiento en su producto.

Deberían tener en cuenta que una tela con un encogimiento muy bajo o nulo, por razones obvias les saldrá más cara que una tela cuyo proceso de fabricación fue menos costoso, pues no se sometió a procesos de sanforizado o compactación según corresponda para telas planas o de tejido de punto.

En los aspectos de solidez de colores, igualmente no existe una norma fija a los agentes antes mencionados, y se debe especificar entre proveedor y cliente qué solidez de color se quiere y se puede pagar, pues igualmente una tela que no se decolora después de un X número de ciclos de lavado u horas de exposición a la luz solar, tendrá que ser más cara que una tela teñida con colorantes económicos. No puede costar lo mismo que una tela que en su fabricación requirió el uso de colorantes de mejor calidad y, por ende, de más alto precio.

Con el fin de llevar a cabo esas especificaciones, el confeccionista debería conocer los métodos de prueba (tiempo de lavado, temperatura del agua, tipo de detergente, tiempo de secado etc.) que evalúan con parámetros bien definidos, las organizaciones internacionales de mayor prestigio como son: La Sociedad Americana de Prueba de Materiales (ASTM por sus siglas en inglés) y la Asociación Americana de Químicos y Coloristas Textiles (AATCC por sus siglas en inglés).

Sin embargo, el escaso o nulo conocimiento en la materia por parte de los propietarios de las empresas más pequeñas -- que fungen a la vez de administradores y que sólo tienen en mente la remuneración que su trabajo les pueda proporcionar --, orilla a que saquen al mercado un producto que no contiene las características y las normas de calidad requeridas ya no sólo para hacerlo competitivo sino también atractivo; dejando que el cliente que compra la prenda, sea quien detecte la baja calidad de éste y haga una devolución o reclamación económica que pueda significar tanto una pérdida financiera como comercial para la empresa.

4.3.3. ADMINISTRACIÓN.

La administración como conocimiento aplicado, ocupa un lugar central como protagonista en los procesos de transformación y cambios organizacionales.

La administración genera conocimiento y técnicas que se vuelven hacia el campo de la aplicación, pero al mismo tiempo, se nutre de las aplicaciones reales para ajustar el conocimiento, adaptarlo y producir uno nuevo, no sólo para alinearse con las circunstancias cambiantes que lo rodean, sino también para crear un futuro viable de acuerdo con las expectativas y posibilidades de que dispone la conducción de las empresas.

Las MPyMES (sector de la confección), así como algunas grandes empresas, se han enfrentado al proceso de globalización, integración regional, apertura de mercados y mayor competencia local y externa. Como resultado se registra una desarticulación de las cadenas productivas y la disminución del número de empresas que participan de manera exitosa. Las MPyMES enfrentan la falta de organización administrativa, de métodos de trabajo, niveles de calidad por debajo de los estándares internacionales, carecen de tecnología de punta y prácticamente no cuentan con financiamiento, factores determinantes para ser competitivos a nivel internacional.

Esto ha obligado a las industrias a capacitarse y a ser más competitivas. Sin embargo, la mayoría de ellas llevan el mismo patrón tradicional de administrar, por no tener un concepto claro o una asesoría de lo que es la administración (de acuerdo a las necesidades que tengan lo van resolviendo no llevan una planeación).

Concepto de Administración:

En la actualidad, la administración se encuentra en todas las actividades humanas en la casa, en la oficina, en la escuela, en el gobierno, en la iglesia, etc. sin embargo, demasiadas son las personas que tienen falsos conceptos con relación a la administración, derivados quizás de artículos noticiosos, de críticas de líderes de opinión o de falsas interpretaciones personales de lo que algunos empresarios dicen y hacen.

Dentro de una empresa, la administración consiste en todas las actividades que se emprenden para coordinar el esfuerzo de un grupo, es decir, la manera en la cuál se tratan de alcanzar las metas u objetivos con la ayuda de las personas y de las cosas, mediante el desempeño de ciertas labores esenciales, como son la planeación, la organización la dirección y el control.

Importancia de la Administración.

La administración representa una herramienta vital en todos los cambios de la vida moderna, es decir, los que administran viven y actúan en dos dimensiones

importantes: son responsables del desempeño de toda la organización, o de una unidad o área más pequeña en que se puede dividir aquella, y son responsables del papel que ellos mismos representan, trabajan con recursos de todo tipo generalmente escasos y con un recursos específico: el "hombre".

En su mayoría las MPyMES (sector de la confección) están dedicadas a la actividad comercial. Además, es notorio que las empresas dedicadas a la transformación de sus productos lo comercializan ellas mismas, descartando en lo posible a los intermediarios y logrando una relación más directa entre productor y consumidor.

La actividad comercial tiene una importancia fundamental dentro de la vida empresarial, la mayoría se dedica al comercio y el resto a actividades de transformación. En este caso las MPyMES que se dedican a la confección, fabrican su propio producto y los venden ellos mismos, en mercados o ellos mismos tiene a lado sus tiendas.

Características de las MPyMES del sector de la confección:

- La mayoría son empresas de tipo familiar, pero constituida como una sociedad anónima ya que el dueño es el que aporta el capital necesario para las operaciones normales de la empresa.
- Se mantienen en el mismo lugar donde iniciaron, tratando de conservar su mercado y sus clientes, debido a que ya han sido conocidos por años.
- El mercado regional o local es el objetivo predominante de las MPyMES. Esto depende del producto y el servicio que se le da al cliente (calidad, moda, precio, etc.).
- Las actividades de administración se concentran, en la mayoría de las ocasiones, en el dueño de la empresa que es el que ejerce el control y dirección general de la misma.
- Suelen tener un ritmo de crecimiento muy rápido. Por la ampliación de mercados, crecimiento de la población, intermediarios, etc.
- Algunas empresas al ir creciendo empiezan a delegar obligaciones a otras personas en ocasiones a los mismos familiares o personas de confianza.

Estructura.

La mayoría de las MPyMES tiene una estructura formal debido a que hay que dividir por áreas las actividades de la confección (área administrativa, maquinaria para cortar, para coser, ventas, etc.), las actividades que en ella se realizan son generalmente automatizadas y fáciles de realizar, por las personas que laboran en

ellas, adaptándose rápidamente a su trabajo bajo una rápida capacitación. Los dueños de las MPyMES por lo general se encargan directamente de dirigir tanto la producción como las ventas, permitiéndole conocer más a detalle su clientela y a sus mercados.

Influencia del entorno.

A parte de los dotes personales del propietario, cuyo peso es determinante para la buena marcha de las MPyMES, es indudable que las condiciones del entorno, es decir, el conjunto de las variables económicas, políticas, sociales, geográficas y de todo tipo, que constituyen el medio natural en que se desenvuelve el negocio, ejercen un influjo decisivo en su evolución. El entorno cambia, además, con el transcurso del tiempo, por lo que la empresa debería transformarse continuamente para adaptarse en cada momento.

Esa necesidad de conocer el entorno y de adaptarse a la posible evolución de las variables ambientales se pone de manifiesto en que algunas de las que no se adaptaron a los cambios tuvieron que cerrar, o afrontaron serios problemas, dejando su supervivencia a la tenacidad de sus dueños. La elección de la ubicación de estas empresas se basa generalmente en la disponibilidad de los locales, proximidad al hogar conocimientos del vecindario, de la clientela, de los proveedores de las materias primas, que les permiten una rentabilidad favorable para sus negocios.

En resumen, el empresario que desea sobrevivir y prosperar deberá conocer su negocio y los factores ambientales que influyen en el mismo y tomar sus decisiones en función de estos.

En este contexto se puede subrayar la importancia del flujo de información y conocimiento, ya que los empresarios no toman decisiones con base en la información precisa y completa, ni tienen la misma capacidad de acceder a ella y asimilarla. De aquí que, por un lado el acceso a ambos flujos sea tan importante para entender el comportamiento de la economía. El acceso a ambos flujos es necesario para que las MPyMES participen en el mercado exitosamente y sean capaces de realizar innovaciones, o al menos de asimilar las que se den en su ámbito de funcionamiento e incidencia.

En México como en otros países, la industria del vestido fue una actividad que permitió adquirir experiencia en los procesos de manufactura, se constituyó como una actividad pionera en el desarrollo económico del país al utilizar tecnologías relativamente sencillas para elaborar productos que también tiene esa característica, por su capacidad de generar empleo y en consecuencia por tener pocas barreras de entrada a los mercados. Y aun cuando en la descripción ha sido generalizada con estas características a la mayoría de las MPyMES se han incorporado innovaciones de procesos de modernización de la maquinaria, y el equipo, de productos, y sistemas organizacionales, que hoy son de importancia fundamental para competir en el mercado mundial.

4.3.4. TECNOLOGÍA.

En los próximos años continuará la dura competencia tecnológica industrial y comercial⁴³ que entablan las diferentes empresas para la adquisición de mayores cuotas de participación en los mercados mundiales. Es un hecho innegable que en el entorno económico de la empresa se están produciendo, de manera acelerada y brusca diferentes cambios que, igualmente, le están afectando a la propia empresa. Cada vez se está manifestando el hecho de que lo que importa no son sólo los objetivos estratégicos de la empresa sino la capacidad de respuesta a la variaciones y desarrollos del entorno económico, por lo que hay que conocer con precisión la naturaleza y el alcance de estos cambios a fin de asegurar su influencia a largo plazo.

Es un hecho que la industria mexicana⁴⁴, principalmente la pequeña y la mediana, con algunas excepciones, tiene un fuerte rezago tecnológico en su planta productiva. En el caso de la gran empresa ha tenido que modernizar su tecnología para competir en algunos nichos del mercado internacional no muy demandantes desde el punto de vista tecnológico. Sin embargo, bajo algunos casos notables, aún distan mucho de tener el concepto más avanzado de tecnología y enfrentar serios problemas para competir en ramas del mercado demandantes de productos más sofisticados.

En la actualidad México enfrenta condiciones muy diferentes a las que prevalecían hace algunos años. Formamos ahora parte del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y se han negociado tratados comerciales con otros países. Nuestras fronteras ya no están cerradas a la importación, y prueba de ello son las largas filas de trailers que se observan en las fronteras mexicanas importando todo tipo de equipos y productos.

⁴³ "El avance tecnológico ha permitido conquistas sublimes en numerosos ordenes de la vida humana, en la ciencia, en la medicina, y en la cultura. Ha permitido reducir sustancialmente costos de producción y generar ofertas masivas de productos para un número creciente de consumidores. Es generador directo e indirecto de cultura, hace posible la democratización de la vida social y de la economía, ha contribuido sustancialmente a la creación de sociedades más complejas y al aumento de la movilidad social y ha hecho posible la emergencia de emprendimientos privados pequeños y grandes en forma masiva merced al sinnúmero de oportunidades que por si mismos genera. En fin los beneficios de la sociedad moderna son inconcebibles sin el aporte de la tecnología." Antonio Zarur Osorio. Revista gestión y Estrategia. UAM-A. No. 5 México 1994 Enero – Junio. Pág.

⁴⁴ "En México menos del 15% de la exigua inversión en investigación y desarrollo tecnológico proviene del sector privado. Lo anterior se explica, principalmente, por la falta de incentivos para invertir. Hace algunos años cuando prevalecía un modelo económico cerrado y basado en el mercado interno, los empresarios no sentían necesidad de invertir en modernizar su planta productiva ya que reflejaban sus ineficiencias en el precio y, finalmente, competían con otras empresas igual de improductivas" Carlos Sales Gutiérrez. Revista Mercado de Valores. Abril de 1999. Número 8. año LIX. pág. 33.

La realidad nos dice que nos encontramos en una posición de franca desventaja ante muchos países que nos invaden con sus productos y en cuyos mercados no podemos colocar los nuestros.

Es obvio, que en México las empresas no han tenido suficientes incentivos para asumir el riesgo de invertir en I&D. Agobiados por el presente, por conseguir recursos para afrontar los compromisos más inmediatos – pagos de nóminas, impuestos, seguro social, etc. – las empresas no tenían ni tiempo ni incentivos para dedicar recursos a prever el futuro. Esto ha sido más notorio en las pequeñas y medianas empresas. Los escasos incentivos que alguna vez existieron en nuestro país desaparecieron hace años y los programas de riesgo compartido nunca funcionaron bien debido a los procedimientos tan complicados que significaban.

Es importante señalar que es el fomento de desarrollo tecnológico, y no tanto el desarrollo científico, que hará que la planta productiva sea más competitiva. Las empresas se enfrentan a un mundo sin fronteras, donde las armas más importantes son precisamente la tecnología de los diseños, de los equipos de producción, de materiales, etc.; aunadas a la eficiencia de la mano de obra y la administración empresarial. Por este motivo es urgente concientizar a las autoridades mexicanas de la necesidad de ofrecer incentivos a las empresas, ya que así solo México podrá crecer en un ambiente de competencia.

Invertir en investigación y desarrollo de tecnología repercute directamente en la mejora de la productividad y, por tanto, en la competitividad de toda organización. Por ello, la tecnología es buen negocio y las empresas exitosas en el mundo ya lo saben, por lo cual cada vez comprometen mayores recursos. Una vez aceptada la importancia de invertir en tecnología, se debe tener presente que administrar la innovación requiere considerable talento, visión, tenacidad y autocontrol⁴⁵.

Ahora bien, el hecho de elegir las tecnologías fundamentales para emprender un negocio, o para dar un salto tecnológico, demanda mucho más que la decisión y los recursos para hacerlo; exige el talento y la visión necesarias para aprovechar los conocimientos, la experiencia y la capacidad de análisis de un equipo de trabajo.

⁴⁵ “ El aprendizaje tecnológico es un proceso de retroalimentación en la que la empresa al interactuar con el entorno, aporta y obtiene información y conocimiento, dando lugar a la acumulación de conocimiento propio y el de sus integrantes en función del stock de conocimiento previo, la calidad de todos los insumos empleados y del capital humano a su disposición. De la combinación de los elementos se generan las innovaciones que serán fuente de progreso técnico, tanto de las empresas y sectores, como de la economía. “La innovación tecnológica se presenta con la introducción en la economía de un nuevo conocimiento o una nueva combinación de conocimientos existentes. Surge de un proceso interactivo de aprendizaje que permite la introducción y difusión de productos y procesos nuevos y mejorados en la economía (innovación técnica).” Antonio Zarur, Op. Cit.

Pero además, mantener un negocio en marcha, atendiendo satisfactoriamente su operación, las tareas de producción, estrategias de comercialización y las labores administrativas, al tiempo de dar seguimiento a procesos de mejora con visitas a posibles migraciones tecnológicas, con las inversiones que ello implique, exige autocontrol y una tenacidad probada para el empresario.

Capacidad para incorporar la tecnología.

La experiencia internacional ha demostrado, en efecto que las MPyMES reúnen las condiciones de flexibilidad y versatilidad más favorables para incorporar la innovación tecnológica con mayor velocidad y con menores costos e inversiones adicionales. Esta ventaja tiende a ser cada vez más determinante, ante el vertiginoso proceso de evolución y cambio tecnológico. Los centros de investigación y desarrollo tecnológicos públicos, privados y universitarios, deberían desempeñar un papel protagónico en el propósito de convertir esta ventaja potencial en un factor efectivo de competencia.

Siendo evidente que las empresas necesitan innovación para crecer es indispensable desarrollar una nueva cultura empresarial basada en una ética de innovación, que permita dar forma al futuro que se desea para la empresa, no sólo en términos de estrategia, sino sobre la base de nuevos productos, servicios y tecnologías innovadoras. Una ética que ayude a establecer una dirección de crecimiento, integrando un mapa de tecnologías para lograr productos innovadores y mejor posicionamiento en el mercado, y que también propicie visualizar una serie de actividades desde traducir ideas de mercado a necesidades futuras de los clientes, hasta crear imágenes de productos y tecnologías para producirlos y comercializarlos.

En fin, una ética de innovación con la cual sea posible identificar los mecanismos que harán mejorable todo proceso; descubrir las necesidades no descifradas de los clientes, mediante el análisis de situaciones en vez de investigación de mercado; buscar y administrar sistemáticamente las ideas verdaderamente valiosas, y validar nuevas ideas rápidamente y con poca inversión.

La necesidad actual de competir en base en la diferenciación de mercados, como consecuencia de la globalización y la liberalización comercial, a colocado a la innovación tecnológica y su administración eficiente en el centro de las estrategias empresariales exitosas. Asimismo, hay señales de que la sostenibilidad y crecimiento del sistema económico internacional y del libre comercio están amenazados por las crecientes desigualdades, al aumento incontrolado de la población y el mercado de desequilibrio entre los poderes mundiales.

Además el nuevo entorno de la globalización y la desregulación entre otros factores ponen de relieve el importante papel de la innovación, tanto para el crecimiento como para la competitividad de los negocios.

En los países en desarrollo⁴⁶, sin embargo, la mayoría de los empresarios, funcionarios e instituciones, que apoyan a la industrialización aún están prejuiciados por las suposiciones anticuadas acerca de la tecnología y por la visión del papel político, económico, cultural y social que sobre esta adquirieron durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones.

Así, no se cuestiona el concepto de la tecnología como una receta estática para la producción no se entiende la innovación tecnológica como la introducción de cambios técnicos, nuevos para la empresa, que coadyuvarán al logro de metas competitivas. Más bien, se piensa que la innovación sólo implica cambios técnicos nuevos para el mundo, ajeno a la realidad de las empresas de las economías atrasadas carentes de los recursos necesarios para generar invenciones totalmente novedosas y originales. A pesar de esta concepción errónea, la innovación tecnológica debe estar ahora en el centro de las estrategias de empresas industriales exitosas de cualquier tamaño en cualquier país.

La experiencia demuestra que la principal limitación y desventaja de las MPyMES (del sector de la confección) productivas no se deriva de su condición de su tamaño, sino de que actúan solas, lo que resulta aún más grave cuando se da en un contexto de actividad económica con una cada vez más profunda y compleja relación de interdependencia.

En países con estrategias de economías abiertas como pretende ser México, la transformación de la planta productiva y el potencial de crecimiento en su economía se asocian estrechamente al desarrollo de la tecnología, como mecanismo para mejorar el posicionamiento de las empresas nacionales en el mercado mundial.

Con ello, el propósito de elevar la competitividad a nivel de país, exige mayor coordinación entre las políticas de crecimiento productivo, difusión tecnológica y formación de recursos humanos, por un lado y la política comercial conjunta del gobierno y el sector privado, por el otro⁴⁷. No hay que olvidar que, si bien desde la perspectiva económica la competitividad alude a la capacidad de ampliar y

⁴⁶ “Una preocupación central en la política económica de los países en desarrollo ha sido promover a las MPyMES como medio para configurar un mosaico empresarial más amplio que genere empleo productivo. Se requiere una política no solo que les permita crecer sino también elevar su valor agregado mediante innovaciones tecnológicas”. Clemente Ruiz Durán. Revista Comercio Exterior. Volumen 42. número 2. febrero de 1992. México. Pág. 163.

⁴⁷ “El rol de la estrategia corporativa y la política gubernamental en el desarrollo de la red de las relaciones con fuentes externas de innovación, conocimiento y asesoría son de particular importancia, especialmente ahora que las nuevas tecnologías genéricas (informática y comunicación) han intensificado los avances científicos – tecnológicos y se han constituido como factores determinantes en la difusión y generación como herramienta de conocimientos de innovación, en un entorno prácticamente globalizado en el que las corporaciones multinacionales tiene un papel relevante en la difusión y estandarización de métodos gerenciales y técnicos”. Antonio Zarur Osorio, Op., Cit. Pág. 23.

penetrar los mercados mundiales, el concepto va más allá y representa un elemento fundamental en los esfuerzos por elevar el nivel de vida de una nación.

De esta manera, se establece que solo mediante el fortalecimiento de las capacidades productivas, tecnológicas y de mercadotecnia locales en el que las MPyMES podrán transitar con éxito hacia actividades de mayor valor agregado será ampliando sus horizontes en la economía nacional e internacional.

4.3.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Dentro de los principales problemas que enfrentan la gran mayoría de las MPyMES que conforman el sector de la confección, se encuentra el relacionado con el financiamiento. A pesar de que éste no representa un proceso de producción en sí, influye de manera importante, para que las MPyMES puedan competir ofreciendo productos de calidad.

Como se hizo mención en el capítulo anterior, es común que la fuente principal de financiamiento para los micros y pequeñas empresas se derive de los flujos de efectivos generados en sus operaciones cotidianas y que la mediana empresa enfrente serias dificultades para obtener financiamiento de la banca comercial.

La escasa capacidad financiera, les ha obligado a concurrir al mercado abierto de insumos para su abastecimiento(casi siempre a nivel menudeo). Esto, además de traducirse en mayores costos menor calidad de la materia prima que adquieren, las ha tornado vulnerables frente a las constantes variaciones que se producen en los precios de sus materias primas.

Para obtener apoyo crediticio oportuno, los pequeños y medianos empresarios recurren al financiamiento otorgado por los proveedores de insumos y/o prestamistas. Estos mecanismos alternativos de financiamiento resultan inadecuados, pues además de encarecer los préstamos, deterioran la capacidad financiera de las empresas e incluso ponen en peligro su solvencia, pues los términos de endeudamiento resultan demasiado onerosos.

Las principales dificultades que enfrentan las MPyMES se deben en gran medida, a la falta de garantías que ofrecen para acceder al crédito. Regularmente son empresas con un restringido capital, lo cual les impide cumplir con las garantías requeridas para la obtención del crédito.

Por otro lado, la falta de cultura empresarial de parte de los empresarios (en particular de las microempresas), hace que planeen con visión a corto plazo, y que resuelvan los problemas más inmediatos de la organización, adquiriendo el financiamiento que más conocen, lo cual no implica que éste sea realmente adecuado a sus necesidades.

Aun así, para que este sector pueda subsistir, crecer y desarrollarse, requiere del conocimiento de la diversidad de instituciones a las que pueda acudir y de los tipos de financiamiento que éstas le puedan ofrecer.

Diferentes esquemas de financiamiento para el apoyo y ayuda de estas empresas:

NACIONAL FINANCIERA

Programa Unico de la Modernización Industrial (Promin)

Integra en un sólo programa: los apoyos a la micro y pequeña empresa, de mejoramiento del medio ambiente, de desarrollo tecnológico, de infraestructura industrial y de modernización, ofreciendo recursos para:

- Capital de trabajo
- Activos fijos
- Reestructuración de pasivos
- Desarrollo de tecnologías
- Mejoramiento del medio ambiente
- Activos fijos
- Contratación de asesorías
- Infraestructura tecnológica.

En este programa son sujetos de crédito los:

Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, así como del sector servicios que sean proveedores de la industria.

Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y servicios, ubicados en los estados de la República con menor desarrollo relativo.

Proyectos de ampliación de grandes empresas que favorezcan el desarrollo de proveedores o la creación e integración de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

Los créditos que ofrece el Promin están sujetos a las siguientes características:

- a) Plazos: Podrán ser de hasta 20 años, incluyendo el periodo de gracia.
- b) Tasa de interés al intermediario (puede cambiar según lo determine Nafin):
- c) Tasa de interés al usuario final: Tasa Nafin más el margen que determine el intermediario financiero.

Esquema de reestructuración de pasivos

Mediante este esquema se apoya a las empresas para mejorar su estructura financiera, obteniendo mejores condiciones y plazos adecuados para enfrentar sus compromisos.

Entre los sujetos de crédito, en este programa encontramos a los micros, pequeñas y medianas industrias que hayan o no redescotado con Nafin, así como las grandes industrias de los sectores prioritarios o que integren cadenas productivas.

Apoyo extraordinario para capital del trabajo en udi's

Tiene como objetivo proporcionar liquidez para apoyar necesidades de capital de trabajo para la adquisición de insumos, refacciones y el pago de sueldos y salarios, entre otros.

Son sujetos de crédito en este esquema los micros, pequeñas y medianas empresas de todo el país por medio de la banca comercial.

Financiamiento al comercio exterior

Como complemento a sus programas de descuento crediticio, Nafin ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera, a tasas y plazos preferenciales, por medio de los siguientes instrumentos:

a) Líneas globales de crédito, para importación de bienes y servicios con recursos a mediano y largo plazo, y b) Líneas de comercio exterior a corto plazo, para la preexportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones maquinarias y equipo, entre otras.

Programa de garantías

Facilita a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo. Tiene dos opciones:

1. Garantía sobre créditos. En donde son sujetos de apoyo los micros, pequeñas y medianas empresas del sector industrial, así como empresas grandes de las ramas manufactureras prioritarias.

En esta primera opción se contemplan la garantía automática y la selectiva.

a) Automática:

El porcentaje máximo de garantía es de 50%

El monto máximo de los créditos garantizados es de 4.5 millones de pesos.

El banco podrá solicitar la garantía correspondiente, y Nafin, después de una evaluación en un plazo no mayor de 48 horas, resolverá sobre la misma.

b) Selectiva:

Porcentaje máximo es de 50%, excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y de mejoramiento del medio ambiente, que puede ser:

- Para micro empresa, de 75 a 80%
- Para mediana empresa, de 70 a 75%
- Para empresa grande, hasta 70%.

Esta modalidad se aplica para montos mayores a 4.5 millones de pesos.

2. Garantía sobre títulos de crédito bursátiles.

Se apoya a los emisores de títulos de crédito de mediano y largo plazo
El porcentaje máximo de garantía es determinado caso por caso sin rebasar 50%.

Programa de participación accionaria

Incentiva la inversión privada con la participación temporal de Nafin como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes, entre sus características encontramos las siguientes:

- a) Los recursos cubrirán necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas.
- b) La aportación se dará en forma directa, mediante la suscripción de acciones, o indirecta, por medio de las SINCAS o Fondos Multinacionales.

Programa extraordinario de capital de riesgo.

Nafin - Banca Comercial

Es un esquema por medio del cual Nafin y la banca comercial se asocian en forma temporal y minoritaria con empresas viables que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo.

En este esquema se apoya a empresas pequeñas y medianas, el banco comercial capitaliza créditos y Nafin aporta recursos frescos.

Los recursos deben ser aplicados a capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización o reubicación de plantas.

SERVICIOS DE BANCA DE INVERSIÓN

Apoya a las empresas mediante el diseño y operación de instrumentos de mercado de dinero y capitales; brinda apoyo a las empresas para captar recursos de mediano y largo plazo por medio de colocaciones de capital en el mercado de valores; realiza inversiones en instrumentos con operaciones en directo o en reporto en el mercado de renta fija; promociona y apoya al mercado de valores, por medio del Fondo de Desarrollo del Mercado de Valores y del Fondo de Apoyo a Casas de Bolsa; brinda administración y custodia de títulos para títulos de emisiones gubernamentales y de algunas emisiones de empresas mexicanas; asesora técnicamente a compañías que están en proceso de desincorporación, fusión o compraventa; evalúa proyectos de capital de riesgo y presta títulos de distintas emisoras con el objeto de darle una mayor bursatilidad y estabilidad al nivel general de cotización.

Las áreas con las que tiene relación son: finanzas corporativas; proyectos de larga maduración; proyectos de infraestructura; acceso al mercado de valores; emisión de instrumentos financieros y mercado Intermedio.

OPERACIONES INTERNACIONALES

Brinda los siguientes servicios:

a) Mercado de divisas. Transferencia de fondos a tipos de cambio competitivos a cualquier parte del mundo; b) Coberturas cambiarias; c) Promoción en el exterior; y d) Alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y extranjeras por medio de conversión, subcontratación, licencia de fabricación, alianza comercial entre productoras, fusiones y adquisiciones.

SERVICIOS FIDUCIARIOS Y DE VALUACIÓN Y DIAGNÓSTICO

Nafin ofrece a las empresas diversos servicios fiduciarios, así como asistencia especializada en materia de valuación y diagnóstico, como: fideicomisos; fomento a la asociación empresarial; desarrollo de negocios; administración de recursos; promoción de la inversión y el ahorro; servicios de valuación y diagnóstico; avalúos sobre bienes muebles e inmuebles y diagnósticos industriales.

PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL (PRODEM)

Otorga servicios especializados de capacitación y asistencia técnica a las empresas por medio de una red de desarrollo empresarial integrada por instituciones de educación media y superior, centros e institutos de investigación, expertos y firmas de consultoría, entre otros.

PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES

Facilita el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas por medio de esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas tanto de las micros, pequeñas y medianas empresas proveedoras, como de las grandes firmas de compradores. Nafin actúa como enlace entre las grandes empresas y sus proveedores para detonar oportunidades de negocios entre éstos por medio de diagnósticos técnicos practicados a los proveedores, se detectan sus necesidades en materia de financiamiento, capacitación y/o asistencia técnica y se promueve su atención, a fin de que puedan cumplir con los requerimientos técnicos exigidos por las grandes empresas compradoras.

PROGRAMA DE APOYO A LA CONSTITUCIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS INTEGRADORAS.

Con este programa, se fomenta la asociación de micro y pequeñas empresas, que dadas sus características y la creciente globalización de los mercados, son incapaces de competir en lo individual en términos de volumen de producción y precios estándares de calidad, poniendo a su disposición toda la gama de productos y servicios institucionales.

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PARA UNIONES DE CRÉDITO.

Programa de reciclaje de recursos y de líneas de liquidez, así como créditos de largo plazo para financiar el desarrollo de su infraestructura física, con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo.

OPERACION REGIONAL

Programas orientando hacia proyectos de inversión en función de las necesidades de las distintas regiones y entidades federativas, por medio de seis direcciones regionales, 31 representaciones estatales, nueve representaciones de plaza y 11 oficinas de presencia.

POLÍTICA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS OPERACIONES DE CRÉDITO DE PRIMER PISO.

El otorgamiento de créditos de primer piso se aplica al financiamiento de nuevas inversiones y está orientado a la creación y/o modernización de empresas del sector industrial; así como a la conformación de su capital de trabajo permanente, que asegure la continuidad de su producción.

Este tipo de créditos se canalizan en favor de las empresas que contribuyan al desarrollo de proveedores, a la articulación de cadenas productivas, a la generación de empleo y al fortalecimiento del sector externo, mediante la generación y/o ahorro de divisas, vía sustitución eficiente de importaciones.

BANCOMEXT (Banco Mexicano de Comercio Exterior)

Bancomext apoya a los sectores de manufacturas y servicios, siendo las actividades apoyables al ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo, la ampliación, modernización y equipamiento de la planta productiva nacional, la consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas y las acciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Los créditos se otorgan conforme a las características de cada etapa y se pueden conceder en dólares y/o moneda nacional, así como en cualquier otra divisa. Los apoyos son a bienes y/o servicios no petroleros, al ciclo productivo y a las ventas;

se otorgan créditos cuando se producen y/o comercializan bienes y servicios que cuentan con un grado de integración nacional o generen un ingreso neto de divisas mínimo de 30%, respectivamente. De lo contrario, el apoyo se otorgará únicamente sobre la parte mexicana.

Se financia la importación de materias primas, partes, componentes, refacciones, empaques y embalajes que se incorporan a bienes de exportación directa e indirecta, también la compra de maquinaria y equipo nacional o de cualquier parte del mundo, así como la importación de insumos básicos.

Bancomext da garantías de crédito que protegen a empresas mexicanas y a intermediarios financieros de los riesgos en sus actividades de comercio exterior.

Tasas de interés, comisión y primas: se aplican las vigentes al momento de llevar a cabo la operación; en el caso de las tasas de interés, se encuentra un programa de incentivos que opera con base en la calificación financiera y crediticia del solicitante.

Ciclo productivo (preexportación): se apoya la producción, acopio y existencias de bienes terminados o la prestación de servicios, así como mantenimiento estratégico de existencias de materias primas.

En este apartado se encuentra comprendido el mecanismo de tarjeta exporta.

Importación de insumos: materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporan a bienes de exportación directa o indirecta, mediante el mecanismo de desembolso y reembolso.

Adquisición de productos básicos de Estados Unidos y Canadá por medio de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) y la Export Development Corporation (EDC).

Unidades de equipo importadas: importaciones de Estados Unidos (por medio de Eximbank). Adquisición de maquinaria y equipo, nuevos o usados y con un Grado de Integración Nacional (GIN) mínimo de 50%, cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación garantizadas por el Eximbank, en la modalidad de reembolso por medio de carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI) con base en líneas de crédito de importación que el Bancomext ha establecido con instituciones financieras internacionales y para lo cual los bancos mexicanos establecen directamente el CCI.

Importaciones de otros países: adquisición de maquinaria y equipo, nuevos y cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los Eximbank de los países correspondientes, en la modalidad de desembolso por medio del CCI.

Proyectos de inversión: construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas; desarrollo tecnológico y diseño; desarrollos inmobiliarios, industriales y de servicios; construcción de parques industriales y de servicios.

Inversiones accionarias: se financia a personas físicas o morales para la aportación al capital social de empresas, así como empresas comercializadoras proveedoras de insumos que se incorporen a bienes y/o servicios de exportación, directos e indirectos, ubicadas en el país o en el extranjero.

Bancomext cuenta con servicios financieros y no financieros que apoyan las actividades de comercio exterior de las empresas del sector de la confección.

Dentro de los servicios no financieros, se cuenta con apoyos promocionales que de manera integral permiten al productor y exportador ingresar con éxito al mercado internacional.

Bancomext, a través del Programa Nacional de Eventos, cuenta con el apoyo para que las empresas del sector de la confección asistan a las ferias y eventos internacionales más importantes en los principales mercados del mundo, de manera individual o a través de representaciones. De la misma manera, ofrece el apoyo a las empresas del sector para asistir a las misiones de negocios organizadas a través de sus 35 Consejerías Comerciales en todo el mundo.

A nivel nacional, Bancomext, en conjunto con otros organismos, se encuentra desarrollando eventos enfocados a mejorar y promover la actividad exportadora de las empresas del sector de la confección a través de programas como el México Exporta.

Adicionalmente trabaja en foros internacionales como los Encuentros México-Unión Europea y el Foro de Asia y el Caribe, con el objetivo de que los empresarios mexicanos tengan la oportunidad de establecer contactos de negocios con sus socios comerciales de diferentes regiones del mundo.

Otro de los servicios que ofrece es el Programa de asistencia técnica, que tiene como objetivo apoyar los proyectos de asistencia técnica de las empresas pequeñas y medianas, encauzando recursos técnicos y económicos que permitan mejorar sus procesos de producción y comercialización, con el fin de incrementar la calidad y competitividad de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

De la misma manera, cuenta con el Programa de Capacitación que ofrece diversos cursos de capacitación relacionados con la actividad exportadora y dirigidos a las empresas que tengan interés en vender sus productos en el mercado internacional.

4.4 Impacto de la apertura comercial para las MPyMES del sector de la confección.

Para las empresas que se desarrollaron en un ambiente protegido, bajo el modelo de sustitución de importaciones, la liberalización comercial representó un reto monumental.

La apertura comercial presenta para las pequeñas y medianas empresas mexicanas la oportunidad de competir en un entorno que se caracteriza por una creciente interrelación y globalización de los mercados. Competir en el mercado internacional o por lo menos producir bajo normas de competitividad internacional obliga a que estas empresas se especialicen en aquellas actividades productivas en las que puedan ser competitivas. Actualmente, en vista de la contracción y la apertura de la economía mexicana, la industria textil-confección debe mejorar su postura competitiva, tanto para conservar su mercado interno como para expandirse a mercados extranjeros.

Impacto de la apertura comercial para la industria Textil – Confección.

Tradicionalmente la industria textil mexicana dirigía su comercialización hacia el mercado interno que floreció al amparo del proteccionismo brindado por el modelo de sustitución de importaciones. La productividad y la calidad crecieron constantemente en los productos textiles hasta mediados de los años setenta, pero perdieron el ritmo de crecimiento a medida que se aproximaban los ochenta. De 1977 a 1981 la creciente clase media mexicana exigió un abasto cada vez mayor de productos textiles, para lo cual, la industria sacrificó calidad y productividad a cambio de un crecimiento acelerado.⁴⁸ El mercado interno creció hasta 1982 sin tener una competencia importante, pero la calidad siguió decayendo y el proteccionismo creó una pirámide de costos. A raíz de la crisis financiera de 1982 se puso en marcha una reforma global de la economía mexicana, incluidas las políticas comercial y de inversiones, su propósito: promover una asignación más eficiente de los recursos, elevar la competitividad productiva y lograr una integración activa en la economía mundial.

⁴⁸ “ De 1980 a 1995 el crecimiento del PIB del sector textil se mantuvo a la zaga del registrado por el conjunto de la industria manufacturera y, más aún, de 1982 a 1995 su actividad fue inferior a la de 1981. Mientras que el PIB manufacturero recuperó en 1988 el nivel alcanzado antes de la crisis de 1982, el del sector textil, sin considerar a las fibras sintéticas, tardó ocho años más, pues lo logró hasta 1996. Esta demora evidenció aún más que la industria resultante del modelo sustitutivo se encontraba lejos de los estándares internacionales y se requerían severos ajustes para alcanzarlos. De 1980-1981 a 1996 el peso relativo de la industria textil en el producto manufacturero descendió por lo menos 1.5 puntos porcentuales. La rama de prendas de vestir, la de mayor peso en el sector textil, tuvo ciertas dificultades en el trienio 1993 – 1995, pero a final de cuentas en 1996 su producción fue 35.9% superior a la de 1988” Revista Bancomext. Vol. 48, Núm. 10, octubre de 1998.

La adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la liberalización del régimen de inversiones, la desregulación económica y la firma del Tratado de libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, entre otras acciones, indujo un cambio en la estructura productiva, sobre todo en la industria manufacturera. El ingreso de México al GATT y su posterior integración al TLC consolidaron la estrategia de la apertura externa.

La capacidad de competir con los productores del resto del mundo y las posibilidades de integración con la estructura productiva de Estados Unidos se convirtieron en los elementos sobre los que se debería orientar la industria manufacturera. Sin embargo, los rezagos heredados del modelo sustitutivo de importaciones han hecho lenta, la evolución productiva sectorial. Así, el desempeño de la industria textil mexicana durante el período 1980 – 1996 evidenció tres aspectos: la existencia de una cadena productiva integral, salvo la fabricación de maquinaria (en México la industria textil, desde los tiempos del modelo sustitutivo de importaciones hasta el presente, ha contado con todos los eslabones de la cadena productiva, excepto el de maquinaria); el rezago de la producción respecto al conjunto de la industria manufacturera, y una plena y rápida inserción en los mercados internacionales a raíz de la apertura comercial.

La industria textil y del vestido presentaron ciertas dificultades durante este período, pues tuvieron que encontrar nuevos nichos de mercado y mostrar capacidad de adaptación para poder responder rápidamente a los cambios de la moda. Asimismo, tuvieron que desarrollar nuevos canales de comercialización para poder exportar sus productos.

La apertura a la competencia externa suscitó profundos ajustes en la estructura productiva de la industria, lo que incluyó la desaparición de muchas unidades productivas y la transformación de una parte de ellas en comercializadoras. Las dificultades de adaptación de los productores de prendas de vestir fueron particularmente acentuadas porque también tuvieron que enfrentarse a prácticas desleales de comercio en la forma de dumping, lo que elevó el número de quiebras. En otros casos las empresas eliminaron segmentos productivos de insumos que la apertura externa permitió obtener en condiciones más competitivas, en calidad, precio u oportunidad de entrega o en cualquiera de sus posibles combinaciones, con proveedores nacionales o extranjeros.

Bajo este esquema, las pequeñas y medianas empresas del sector de la confección, han tenido que enfrentarse a un intenso ajuste y adaptación de las nuevas condiciones internas y externas. Dadas las características de éstas, es probable que hayan resultado ser de las más afectadas por la apertura y que presenten las mayores desventajas para adaptarse al nuevo ambiente económico. A pesar de que se están diversificando los apoyos gubernamentales para mitigar el impacto del medio ambiente económico y de que algunas empresas de este tipo están teniendo éxito en el proceso de modernización y han podido penetrar mercados externos, predomina entre ellas una situación de debilidad en términos de productividad, competitividad y participación en las exportaciones.

4.5. TENDENCIAS (Panorama Global).

En un mundo globalizado, ningún país puede permanecer aislado del sistema internacional. Pero, al mismo tiempo, el desarrollo sostenible descansa esencialmente en la fuerza endógena de cada sociedad, la movilización de su potencial, la afirmación de su identidad cultural y tener las variables económicas y sociales en orden.

“Globalización y apertura, un mundo sin fronteras, no entrañan necesariamente la uniformidad y la eliminación de las idiosincrasias culturales. Reclaman por el contrario la diversidad y el pluralismo, la importancia de una autonomía de decisión suficiente para elegir el propio camino aun con ciertas barreras, hay en potencia espacio de maniobra suficiente para influir en la distribución del ingreso, la asignación de recursos y el perfil de la inserción internacional, gravitando en el comportamiento de los mercados y formular una estrategia valida de desarrollo sostenible”.⁴⁹

En un mundo que requiere más y más eficiente coordinación macroeconómica y una función redistribuida más eficaz, se observa una tendencia regresiva. La gobernabilidad exige un reequilibrio de las tendencias que exhiben los distintos ingredientes de la globalización.

Pero el proceso de globalización ofrece, además, oportunidades. Una de ellas es la posibilidad de mejorar las condiciones de acceso a mercados anteriormente más segmentados. Otra es la creación de nuevas oportunidades a medida que aumenta la competencia, se sientan las bases para el establecimiento de nuevas alianzas empresariales y societales y se desarticulan los oligopolios establecidos.

Si estos últimos bloqueaban la modernización, desarrollaban un comportamiento del tipo rentista y explotaban al resto de la comunidad, las nuevas coaliciones pueden generar resultados más favorables que el status quo. Del mismo modo, la globalización puede permitir, en determinadas circunstancias, mejorar la calidad de las políticas nacionales aumentando el costo de ejecutar políticas insustentables.

El proceso globalizador impone desafíos a todos los actores de la vida social. El Estado tiene que reformular sus políticas en un escenario cada vez más cambiante y heterogéneo; los actores productivos (empresarios y trabajadores) acercar posiciones teniendo como máxima premisa el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos y conciliando criterios de rentabilidad, igualdad social y preservación del medio ambiente. Los movimientos sociales por su parte pueden utilizar nuevas herramientas especialmente tecnológicas, para conseguir la satisfacción de sus necesidades.

⁴⁹ Aldo Ferrer. Revista Contacto. Numero 71. año XXIII. Buenos Aires. Enero 1997. Pág. 45.

La globalización es una visión de futuro, que bien llevada podría significar el despegue de las naciones en desventaja. No obstante, puede que ésta sea la manera moderna para que los países desarrollados culminen aniquilando a los países en desarrollo.

Visto desde ambos ángulos, por el primero, las naciones deben prepararse para afrontar ese reto de competencia en la vida moderna. Visto desde el segundo ángulo, los países deben prepararse para evitar que las grandes potencias les lleven al abismo económico total con tratados leoninos que en nada favorecerán el desarrollo de estas naciones. En la brecha entre las naciones desarrolladas y las naciones subdesarrolladas no hay manera de acercarse o detener la irreversible fisura.

Los tratados de libre comercio o la globalización, como quiera llamársele, pueden ser un evento mayor mente unidireccional en el que los países subdesarrollados lucharán por entrar a un canal controlado por las grandes potencias y probablemente los países pobres o en vías de desarrollo que intenten ingresar en ese contra flujo o turbulencia precipitarán rápidamente, sino realmente no están preparados para ser pasajeros de este veloz tren llamado "globalización."

4.5.1. MÉXICO ANTE LA GLOBALIZACIÓN.

México ante la globalización tendrá mayor margen de maniobra y éxito en el nuevo contexto global, en la medida en que aproveche las oportunidades que se abren ofreciendo, así, beneficios palpables, crecientes y permanentes para todos los mexicanos, es preciso, por ello, entrar al examen sustantivo político, económico, social y cultural sobre el país que queremos y los caminos para lograrlo.

El proyecto de México del siglo XXI deberá definir el papel que le corresponde al estado y al sector privado y los límites del mercado. La estabilidad y el crecimiento macroeconómicos son indispensables, pero requerirán a futuro ser complementados por políticas dirigidas a incentivar el ahorro y la inversión, principalmente en sectores prioritarios con las actividades de la industria y las MPyMES en general.

La estructura industrial de México se encuentra ahora frente a un horizonte mucho más claro porque existe plena definición en cuanto al camino y al modelo de desarrollo que se requiere. Los cambios en la política económica gubernamental, la liberalización económica y su proceso de consolidación, constituyen un mensaje inequívoco acerca del panorama económico futuro: un mercado completamente abierto en el cual las empresas tendrán que enfrentar las competencias de firmas extranjeras, tanto hacia el interior como el exterior.

Como consecuencia de la reforma económica de México, ya prácticamente no hay distinción entre las empresas mexicanas y las extranjeras. La propiedad de la empresa ya no es un factor relevante; lo importante es que sea productiva y competitiva y, por lo tanto, capaz de participar en la economía global. Ante el

mercado, lo único importante es el éxito empresarial. Las empresas mexicanas tienen que seguir cuidando su propio mercado, pero ahora deben entender también a las grandes oportunidades que ofrecen los mercados internacionales.

El proceso de globalización de la economía y la incorporación de México al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, le ha impuesto al país una serie de retos, que nos llevan a reconocer la necesidad de realizar una serie de transformaciones en el aparato productivo nacional, para conectarlo a esta nueva dinámica mundial.

Modernización y productividad, son dos de las temáticas más recurrentes para establecer el notorio atraso que en ambos terrenos tenemos frente a nuestros llamados “socios comerciales” y el imperativo de lograr que la producción nacional se transforme para alcanzar niveles de productividad acordes con un medio cada vez más competido.

Modernización empresarial en México.

Con la apertura comercial, se debió iniciar una transformación en la estructura de las organizaciones productivas, tendiente a modernizar a las empresas mexicanas que durante muchos años se dedicaron a producir para el mercado interno, y aisladas de la competencia externa, lo que generó una serie de consecuencias como : mercados altamente regulados, falta de inversión tanto en tecnología como en desarrollo de los recursos humanos y finalmente la incapacidad de la gran mayoría de las empresas para insertarse en el mercado mundial.

Frente a este panorama las empresas deberán analizar sus debilidades y ventajas para delinear una estrategia de modernización que les permita incrementar su productividad y buscar corregir las desventajas en lo posible. Uno de los problemas que hoy enfrentan los empresarios mexicanos es que las cosas no se podrán seguir haciendo como hasta ahora y se requiere cambios, ajustes y definiciones dentro de las estructuras que mayoritariamente son las MPyMES.

La plataforma de despegue está ahí. Hace falta sin embargo, la voluntad, el compromiso de todos los sectores y una nueva visión del país acorde a nuestra idiosincrasia y con el contexto global en que hemos de desenvolvernos en este siglo.

Un proyecto político y económico de futuro no debe vender ilusiones, si visiones alcanzables y propuestas realistas de acción. Nuestra historia como la de otros países, comprueba que solo cuando se tiene una visión de largo plazo, apoyada por la mayoría de la población y existe la voluntad, la perseverancia y la audacia para llevar a cabo, puede haber posibilidades de éxito.

Ciertamente, hace falta recursos, bases sólidas, energía y paciencia, particularmente en una sociedad como la nuestra en transición hacia la democracia, para conciliar intereses y lograr compromisos entre los sueños y las

realidades. Pero se requiere audacia para construir una nueva visión del país, y liderazgo para poner en marcha las decisiones difíciles que el país demanda.

Esperamos que el México de nuestro siglo reúna por la vía institucional las condiciones necesarias para conformar y poner en marcha una nueva visión estratégica, acorde con las condiciones y necesidades de nuestro país, pero también con los retos que imponen la globalización y los procesos de integración regional.

El futuro de las empresas mexicanas está ligado al futuro y a la evolución de la economía mundial. México se ha internacionalizado, y su economía se liga a pasos agigantados con los mercados globales. Es este proceso, las empresas mexicanas tienen un solo futuro y éste es el de internacionalizarse y mantener continuamente su competitividad. Es indispensable invertir en nuevas tecnologías y adoptar las nuevas filosofías administrativas.

La consolidación del proceso de reforma económica todavía va a requerir de diversas acciones en el frente nacional e internacional. Los esfuerzos de todos los integrantes del aparato productivo deben encaminarse a sacar el mayor provecho de las ventajas comparativas de nuestro país. Los proyectos de inversión deben orientarse a la selección de aquellas actividades que suelen ser llevadas a cabo competitivamente en México.

Las transformaciones mundiales plantean a los gobiernos retos profundos, ya que las expectativas de las sociedades modernas no pueden satisfacerse con promesas de mejoramientos súbitos y generalizados. Es necesario adquirir competitividad económica con esfuerzos nacionales internos y a través de la vinculación estratégica con el exterior.

El libre comercio y la participación de la inversión extranjera, como complemento a la inversión nacional, constituyen una alternativa viable ante las circunstancias de nuestro tiempo. La configuración de bloques comerciales, mercados comunes y áreas de libre comercio, así como la ruptura de murallas políticas, no pueden sino producir una mayor vinculación económica entre los países. México no puede cerrarse ante esta realidad. No es posible hacernos a un lado y dejarlo pasar. Hay que asumirlo.

4.5.2. HACIA EL FUTURO DE LA INDUSTRIA MEXICANA.

Pese a los importantes cambios que sufre la industria, a escala nacional e internacional, nos encontramos lejos del final del camino. Los ajustes a la estructura industrial abarcan modificaciones a los procesos laborales, ajustes en la importancia y peso de las diferentes industrias o ramas, mayor peso del mercado exterior, y una modificación de la distribución regional del parque industrial.

Sin embargo, los cambios en la estructura industrial mundial tiene como consecuencia inmediata un ajuste al papel que le toca jugar a la propia industria dentro de la nueva economía mundial.

Desde hace más de dos décadas la manufactura pierde importancia dentro de la estructura económica internacional. La llamada revolución científica - técnica incide fundamentalmente en este ajuste productivo; sobre todo la informática que hasta ahora facilita - y propia mente revoluciona - la circulación de las mercancías y del capital.

La estadística económica resalta que la economía de los países desarrollados descansa casi en dos terceras partes en las comunicaciones, el transporte , el comercio, los servicios y las finanzas. Así, la vorágine modernizadora parece relegar el papel de la industria a un plano secundario, e incluso descansa cada vez más en actividades propiamente especulativas.

Pos si fuera poco, la propia industria se enfrenta a lo que podríamos calificar como crisis sectoriales que afectan a las ramas viejas como la siderurgia y a los sectores tradicionales de bienes de consumo. Se acentúa también el carácter destructor del medio ambiente por industrias como la petroquímica y de energéticos, que a partir de operar con patrones técnicos irracionales, aceleran la crisis ecológica.

El desplazamiento de industrias viejas por nuevas responde en buena medida a los avances técnicos y auge las grandes corporaciones transnacionales - que ahora se desplazan sin cortapisa por el mercado mundial - inviertan cuantiosos recursos. Sobresalen la industria de energía nuclear, la biotecnología y la informática avanzada.

La industria manufacturera tradicional hoy se produce en una escala internacional a través de la producción flexible, de la segmentación del proceso de trabajo, de la maquila y la subcontratación, controlada desde los centros de las compañías transnacionales.

La larga crisis del sistema capitalista mundial exhibe nuevas características de la reproducción cíclica, el quiebre de los mecanismos de regulación estatal - monopolista y el intento de imponer una nueva regulación estatal - transnacional - fenómeno histórico que señala la transición a una nueva etapa de desarrollo capitalista, en la que se redefinen los capitales nacionales, el estado nación, y las relaciones de clase.

Por un lado, se concentra y centraliza como nunca antes el capital financiero transnacional y, por el otro, se reorganiza, reestructurando, toda la producción y todas las demás manifestaciones nacionales del capital y de la sociedad.

Se está globalizando un sólido y restringido sector monopolista transnacional que concentra en más de un 60% la producción mundial, si bien ocupa al rededor de

una tercera parte de la población trabajadora de los países desarrollados y a una fracción menor al 5% en los países subdesarrollados.

Junto con los cambios en el balance de las diversas actividades nos enfrentamos también a un cambio en el papel que le toca jugar al hombre - al trabajador - en el proceso productivo con el trabajo flexible. Cambios que no enriquecen, liberando al hombre, los procesos de trabajo, al contrario; el trabajador que da cada vez más arrinconado como un apéndice - flexible - de las maquinas.

Además la fragmentación de los procesos de trabajo modifican las economías de escala en busca del aumento de la productividad y la ganancia. Nos enfrentamos a la paradoja de una estructura industrial que ha potenciado como nunca antes su capacidad de generar riqueza y a la par un empobrecimiento de las condiciones de vida y trabajo de sus operarios. Los cambios modifican la participación de los países subdesarrollados en la producción manufacturera internacional.

La globalización industrial, además de redefinir los procesos laborales, los cambios ramales y el papel de cada país, asigna un lugar privilegiado a los grandes consorcios industriales mundiales que por medio de alianzas, coinversiones, compras forzadas y ahora con el apoyo de la industria de los países Europeo Oriental, prácticamente dominan la industria mundial.

Los bloques y alianzas se redefinen y en este juego de fuerzas se reinserta la industria nacional. En México los grandes capitales industriales - nacionales y extranjeros - realizan alrededor de una tercera parte de su producción en el exterior, fundamentalmente en Estados Unidos.

La nueva forma de reestructuración internacional de la producción y del trabajo parece ofrecer como futuro a la mayor parte de la industria manufacturera mexicana la subcontratación y la maquila; siempre y cuando alcance un nivel internacional de normas y competitividad de no hacerlo se ahogara en el mar de las fuerzas libres del mercado mundial.

La modernización industrial asigna también un nuevo papel al estado. De hecho en la practica la actividad estatal se contrae y cede posiciones cada vez más importantes a las empresas privadas. Pero al contrario, de lo que se cree, esta sesión de posiciones se convierte en uno de los procesos de reorganización industrial más importante de los últimos años y esta siendo conducido por una decisiva actividad estatal.

En los países como México buena parte del proceso de industrialización - con sus errores, pero también con sus aciertos - estuvo conducido por el Estado. Durante décadas la inversión privada demostró limitaciones para impulsar este proceso y el mercado fue incapaz de asegurar una optima distribución de los recursos, que sobre todo diera fruto a un desarrollo industrial equilibrado.

La actividad industrial se orienta a establecer diferentes regímenes regulatorios, los que acompañados de la venta de empresas se orientan a asegurar la permanencia de grandes grupos industriales - verdaderos monopolios - con la esperanza de que estos puedan enfrentarse de manera efectiva a una competencia internacional que la globalización agudiza.

El ajuste de la estructura industrial implica también su reubicación geográfica. No solo por el efecto del traslado de industrias de unos países a otros, al que abrió paso el llamado redespliegue industrial, sino entre las propias regiones del país. El impacto regional, e incluso puntual esta supeditado a la temporalidad real de los establecimientos industriales y a la aleatoriedad de las actividades como los servicios o el turismo y es la coyuntura internacional la que - en buena medida - determina su supervivencia.

La nueva forma que va adquiriendo el desarrollo industrial apenas se va configurando. Sin embargo, todavía parece lejano el objetivo de crear una industria sólida, competitiva, racionalmente integrada, abierta con responsabilidad al mercado mundial y, que sobre todo, genere mejores condiciones de vida y trabajo para sus operarios y para todos los mexicanos.

El problema es que si las tendencias más negativas se imponen: desarticulación ramal, excesiva dependencia del extranjero, pérdida de eslabones claves por parte del capital nacional, concentración de su control en unas cuantas manos, depredación y degradación del ambiente, inadecuada distribución regional y un régimen del trabajo lesivo a los intereses y aún a la propia salud de los trabajadores, (sobre todo en las micro, pequeñas y medianas empresas) estaremos cada vez más lejos de alcanzar un modelo de industria que responda a las necesidades del país.

Las MPyMES desempeñan una función crucial en la competencia mundial. Si bien se pensaba que esta requeriría de grandes unidades de producción, la historia industrial de los últimos decenios ha mostrado con claridad que las MPyMES no son agentes marginales de la dinámica competitiva; el escenario no está plenamente dominado por unos cuantos gigantes.

ENCUESTAS

ENCUESTAS

En esta sección se analizarán los datos de las encuestas levantadas a las MPyMES de la confección de prendas de vestir que se localizan dentro de la ciudad de México en la Delegación Cuauhtémoc.

Las empresas se clasificaron con base en el personal empleado –tomando en cuenta los criterios del INEGI -. Las microempresas ocupan de 1 a 15 personas, las pequeñas de 16 a100 en tanto que las medianas de 101 a 250.

Se encuestó un total de treinta empresas de las cuales el 83.33% correspondió a las micro y pequeñas empresas, en tanto que el 16.67% sólo incluyó a las medianas.

Las encuestas tuvieron la finalidad de confirmar la hipótesis de que si en realidad son los procesos sobre los cuales operan las MPyMES de la confección del vestido ubicadas dentro de la Delegación Cuauhtémoc, los que no les permiten a éstas, insertarse en el mercado global. Las variables buscaron medir: el perfil del empresario; la administración y operación general de la empresa (tecnología, mercadotecnia, estructura financiera, calidad, diseño del producto y moda) y finalmente la forma en que los empresarios se están adaptando al proceso conocido como globalización (a nivel apertura de mercados).

La distribución de tamaño de las empresas se muestra en el siguiente cuadro, mismo en el que se puede observar que la mayoría de las empresas son pequeñas.

Tipo de ropa que se confecciona.	Número de entrevistas.	Tamaño de la empresa		
		Micro	Pequeña	Mediana
Conjuntos para dama	3		3	
Ropa casual para dama y caballero	7		5	2
Uniformes ejecutivos	1			1
Vestidos de fiesta y/o Cóctel	7	4	3	
Pantalones de Vestir	4	1	3	
Blusas en serie y a la medida	6	2	4	
Ropa Interior	1			1
Ropa para niño	1			1
Total	30	7	18	5

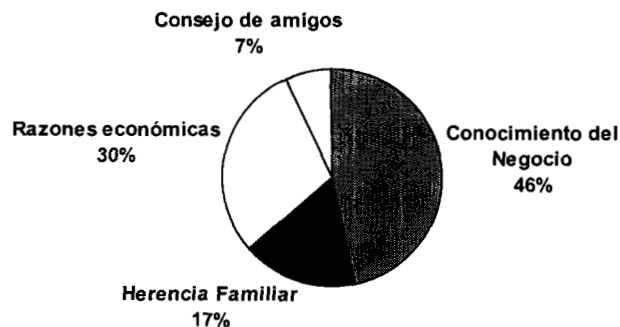
RESULTADOS GRÁFICOS Y DESCRIPTIVOS.

1. PERFIL DEL EMPRESARIO.

Las encuestas realizadas nos muestran que la mayoría de los empresarios tenían conocimiento previo en la rama del vestido (72%), éste lo obtuvieron a través de sus ocupaciones anteriores y les dio el entrenamiento necesario para echar andar su propio negocio. Entre las ocupaciones que predominaron encontramos: comerciantes, empleados de fábricas de ropa y empleados en talleres de maquila de ropa.

Los empresarios que decidieron emprender una nueva actividad basados fundamentalmente en el conocimiento del negocio (47%); en una proporción menor, inducidos por razones económicas (17%) y herencia familiar (30%); y sólo algunos inducidos por consejo de amigos (7%).

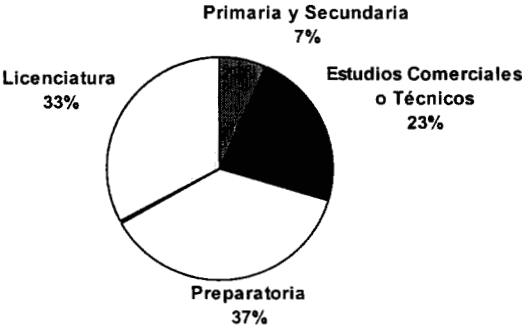
Motivación para la creación de la empresa



A todo esto se suma que los empresarios, en gran parte, personas mayores de 30 años (90%) y de sexo masculino (70%).

La educación se consideró una pieza clave para conocer la habilidad en el desarrollo de la estrategia empresarial. En este sentido, se les preguntó a los empresarios el nivel educativo con el que contaban; se encontró que la mayoría supera la educación básica. El 33% concluyó estudios de Licenciatura, el 23% presentó estudios técnicos y comerciales, el 37% cuenta con la preparatoria y sólo el 7% permaneció en el nivel básico (secundaria). No se encontraron estudios superiores a la Universidad.

Nivel de estudios del empresario



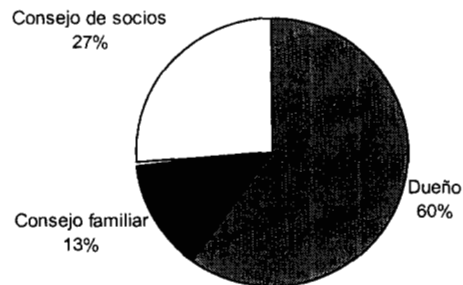
En cuanto a las habilidades administrativas se encontró que los empresarios obtuvieron éstas a través del tiempo y la experiencia (40%); el 33% con el estudio y sólo el 27% no contaba con conocimientos en el área.

Habilidades Administrativas



A este respecto se encontró que el propietario, por lo regular, es el que toma las decisiones dentro de la empresa (60%). La intervención de socios se encontró solamente en un 27% y el consejo familiar para la toma de decisiones, se presentó en proporción reducida en un 13%.

Toma de decisiones dentro de la empresa



En ninguna de las empresas encuestas se consideró el auxilio de consultores externos, por lo que la administración de las mismas, se remitió en gran medida, al dueño (67%) y sólo en un 33% estuvo a cargo un administrador.

Administración de la empresa

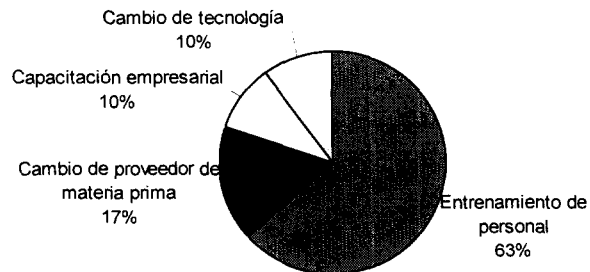


2. CONTROL DE CALIDAD

El control de calidad se incluyó dentro de los procesos que llevan a cabo las empresas de la confección con la finalidad de conocer, la calidad del producto que comercializan.

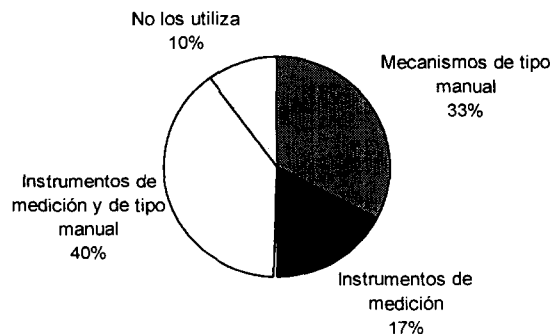
Se preguntó a los empresarios las estrategias utilizadas para reducir la tasa de defectos. Lo que se encontró fue lo siguiente: entrenamiento de personal (63%), cambio de proveedor de materia prima (17%), capacitación empresarial (10%) y el cambio de tecnología (10%).

Estrategia para reducir defectos en los productos.



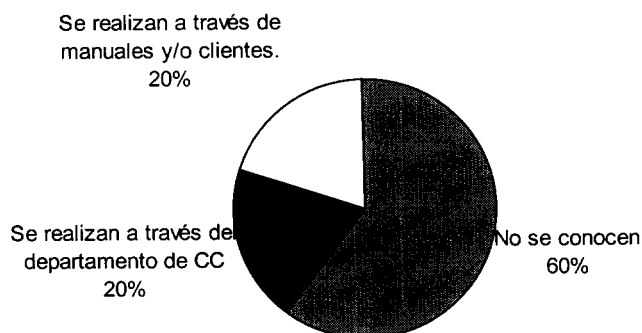
Asimismo, se indagó sobre los mecanismos utilizados para llevarlo a cabo, entre éstos se encontró los de tipo manual (33%), los instrumentos de medición (17%) y la combinación de los dos anteriores (40%). El 10% restante mencionó que no los utilizaba.

Mecanismos para llevar a cabo el Control de Calidad



Un punto clave para corroborar las respuestas de los confeccionistas en cuanto a la forma de llevar a cabo el Control de Calidad, fue preguntarles si conocían alguna (s) de las normas establecidas por los organismos especialistas en la rama del vestido. Se encontró que aunque la mayoría decía contar con un departamento de control de calidad, no conocía ninguna norma (60%), por ejemplo, para revisar la consistencia de las telas. El 20% que decía manejar un departamento de control de calidad – sobre todo las medianas empresas – tenían sólo la referencia de éstas o las aplicaba en baja proporción. El resto de los empresarios (20%) hizo referencia a que su control de calidad estaba en función de los clientes, es decir, de la calidad que en sus compras anteriores habían mostrado los productos.

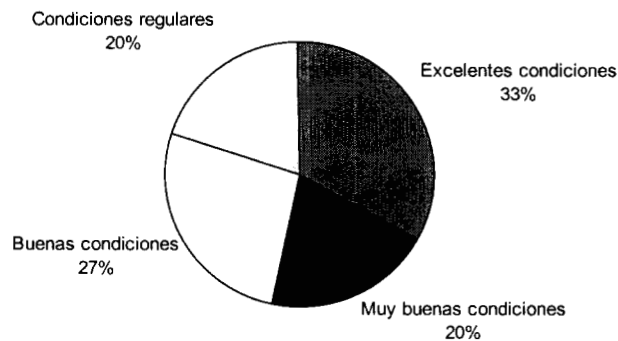
Normas o estándares para llevar a cabo el control de calidad de los productos



3. MAQUINARIA

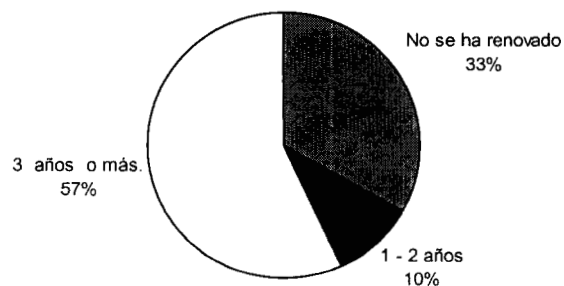
En lo que se refiere a la maquinaria se encontró que el 33% de las empresas encuestadas dice contar con una maquinaria en excelentes condiciones y el 20% en muy buenas condiciones. El resto de los empresarios (47%) considera que el estado en que se encuentra su maquinaria no es del todo óptimo, sin embargo, está pensando en cambiarla a corto plazo.

Estado de la Maquinaria



Los empresarios han renovado su maquinaria, desde el inicio de su negocio, en un lapso mayor a 3 años (57%) y una proporción muy baja lo ha hecho dentro de los dos primeros años (10%). Sin embargo, el 33% de los confeccionistas no lo ha renovado desde que empezó a operar pues consideran que ésta funciona adecuadamente, no tiene fallas o se presentan rara vez. Entre la maquinaria más utilizada se observó: las máquinas de coses industriales, cortadoras, las máquinas graduadoras y las máquinas trazadoras.

Tiempo de renovación de la maquinaria utilizada



Los empresarios consideraron que el uso de equipos de cómputo para la elaboración de diseños no se requería, pues la mayor parte de éstos, estaban hechos en base a las prendas más demandadas por los clientes. A este respecto se encontró que sólo tres empresas, todas ellas medianas, contaban con una computadora que incluía software para este tipo de aplicación (10%). Si alguna otra empresa utilizaba computadoras éstas se enfocaron, específicamente, a labores de oficina.

4. DISEÑO DEL PRODUCTO Y MODA.

El aumento de la competencia en los mercados ha planteado nuevos retos para las MPyMES de la confección. La gran cantidad de mercancías importadas y los bajos costos que éstas conllevan han incidido, en gran medida, a que muchas de las MPyMES desaparezcan o que fungan como distribuidoras de las mismas.

Bajo este esquema, el reto que los confeccionistas enfrentan es cada día más grande no sólo por el aumento de la competencia externa, sino porque el cambio tan turbulento que presentan los mercados, las está obligando a adoptar las medidas necesarias tendientes a elevar su productividad y a desarrollar nuevos productos.

Este último punto, presenta relevancia para analizar la capacidad que tienen la MPyMES de la confección – que se incluyen en la muestra - en lo referente al diseño del producto que comercializan.

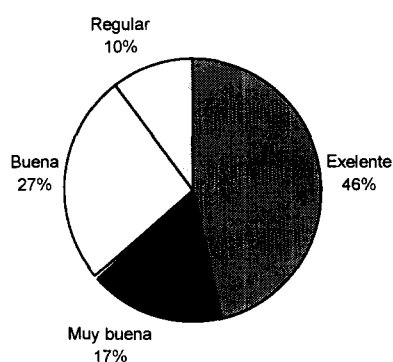
Para poder realizar un acercamiento a este proceso, se decidió establecer una serie de preguntas sobre el tema en el cuestionario, el fin es obtener un perfil general:

- 1) *Capacidad para generar nuevos productos;*
- 2) *Uso de la investigación de mercados;*
- 3) *Línea de productos, marcas y modelos exclusivos;*
- 4) *Factor moda; y*
- 5) *Capacidad para buscar nuevos segmentos de mercados y para hacerle frente a la competencia.*

1. Capacidad para generar nuevos productos.

En cuanto al renglón “capacidad para generar nuevos productos” que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes” se encontró que en una escala del 1 al 5, los empresarios dijeron tener una excelente capacidad para llevarla a cabo (46%), sólo el 10% la definió como regular.

Capacidad para generar nuevos productos



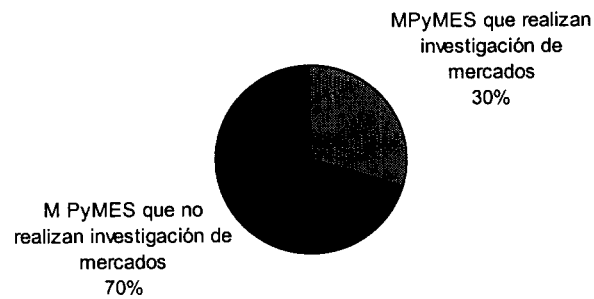
Asimismo, cuando se les preguntó qué elementos conjuntaban para llevarla a la práctica, pusieron énfasis - sobre todo las microempresas – en los gustos del cliente; las pequeñas y medianas empresas la relacionaron con el factor moda.

2. Uso de la Investigación de Mercados.

La investigación de mercados fue uno de los elementos, que en el grueso de las empresas entrevistadas, no se presentó. La respuesta de los empresarios convergió en la demanda y en los costos que pudiesen tener unas prendas sobre otras. Si alguna de ellas era la más pedida en el mercado, entonces sería la de mayor producción.

En el caso de los costos, las empresas comentaron, que se necesitaba contratar personal especializado en la materia y encuestadores, lo que implicaba, un aumento de los mismos por los sueldos y la capacitación. De este hecho se deriva que sólo el 30% de las empresas realiza investigación de mercados contra un alto porcentaje (70%) que no lo lleva a cabo.

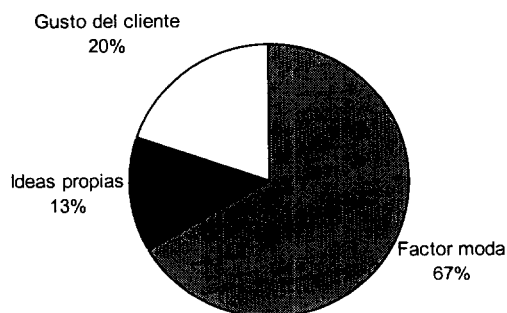
Uso de la Investigación de Mercados



3. Línea de productos, Marcas y modelos exclusivos

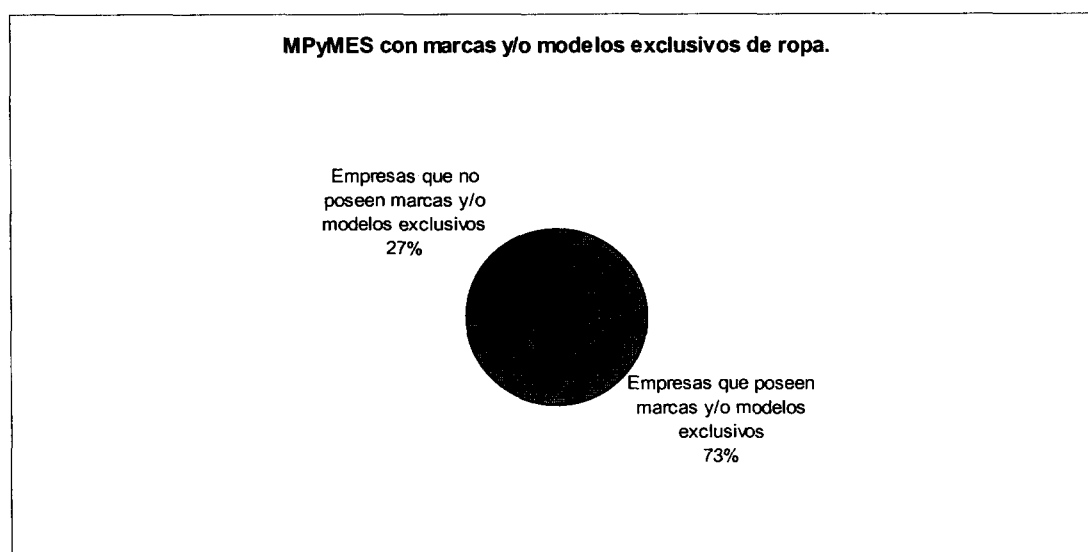
Para la creación de sus productos y/o línea de productos, los empresarios indicaron que se basaban, sobre todo, en el factor moda (67%); otra parte en el gusto de los clientes (20%) y en menor grado en diseños con ideas propias (13%). En ningún caso, los diseños de la competencia fueron contemplados para la creación de la ropa.

Bases para la creación de productos por parte de los confeccionistas.



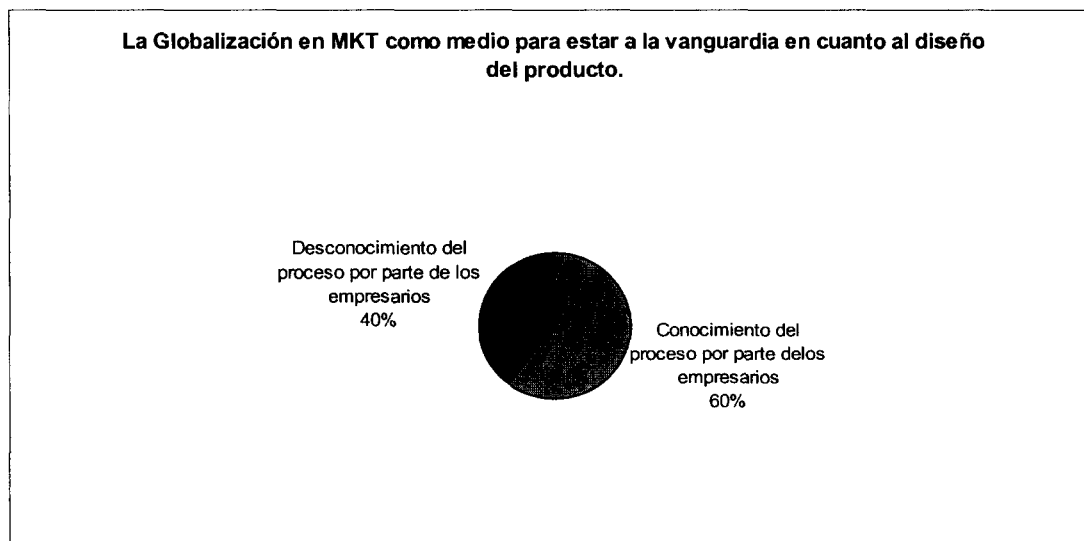
Marcas o modelos exclusivos.

La posesión de marcas o modelos exclusivos por parte de las empresas, prevaleció en un 73%; sólo un 27%, que incluyó parte de los microempresarios, no contaba con marcas registradas pero sí con modelos de ropa de diseño propio o exclusivo.

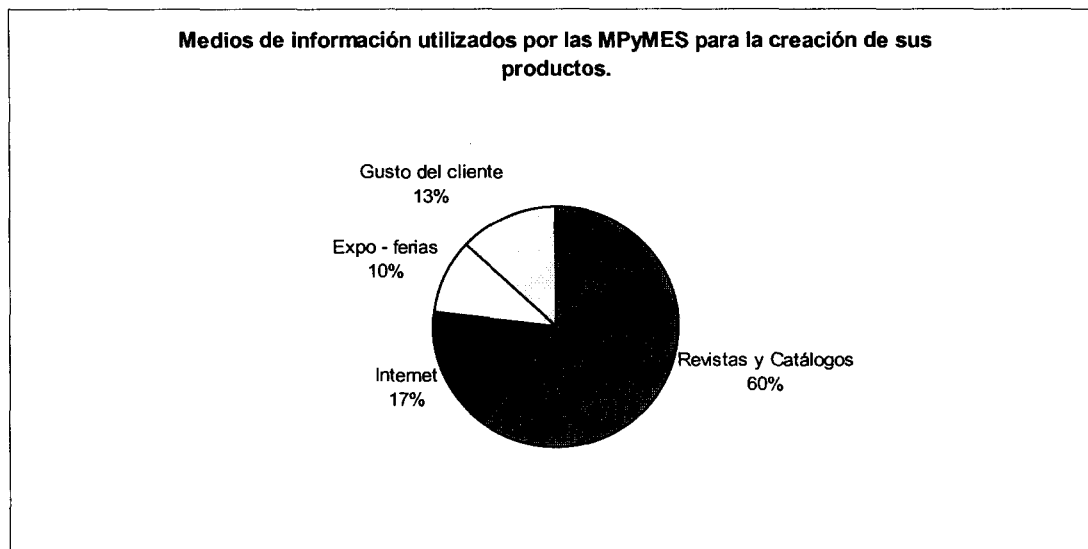


1. Factor moda.

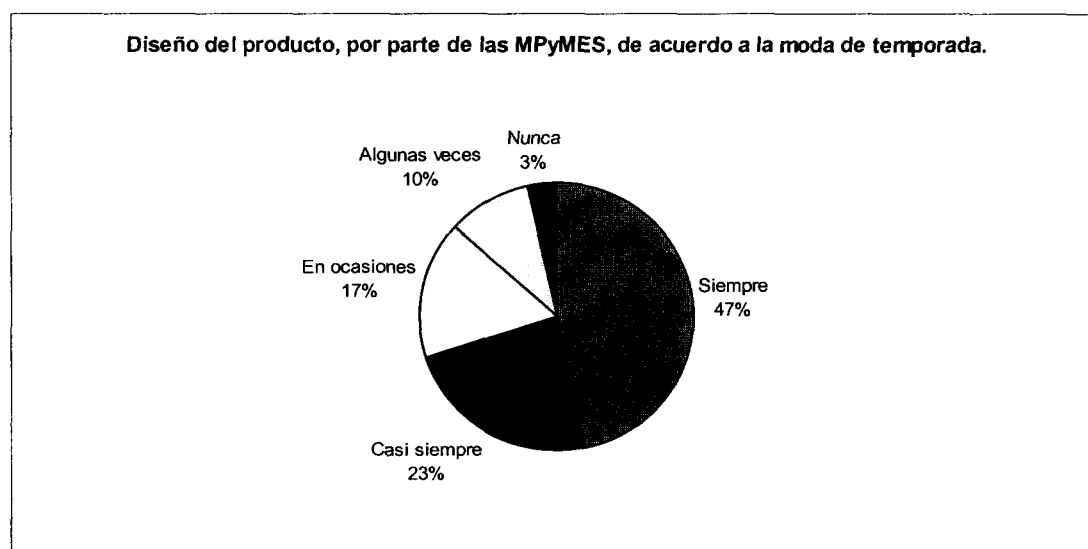
Tomando en cuenta el factor moda, se les preguntó a los confeccionistas si el proceso conocido como globalización en Marketing (el cuál se les explicó) les había permitido estar al tanto de las nuevas tendencias en moda prevalecientes en otros países. En un 40% se encontró una respuesta afirmativa, el porcentaje restante (60%) dijo lo contrario.



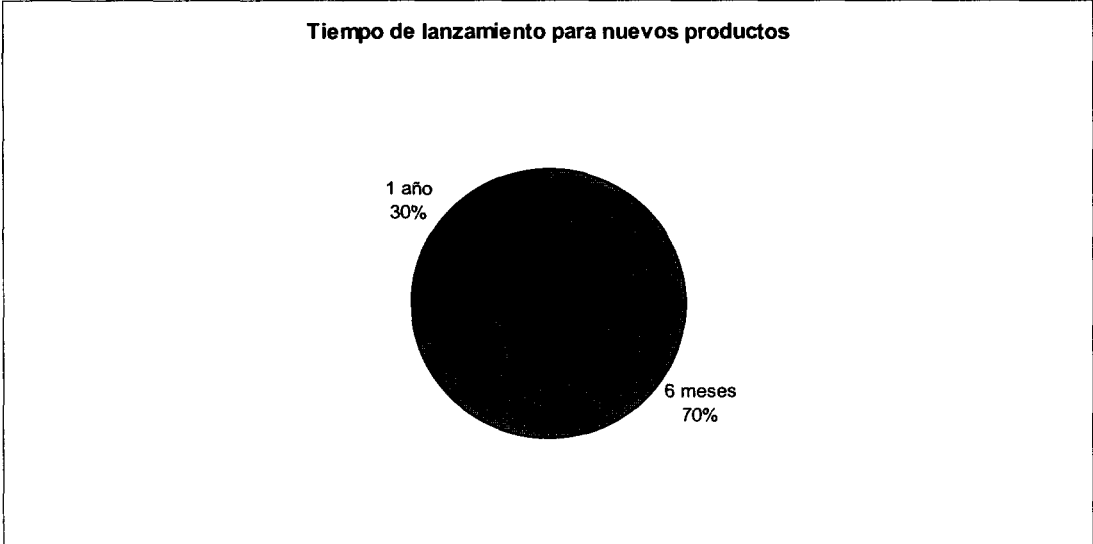
Al hacer referencia sobre los medios de información que consultaban los empresarios para estar al tanto de las nuevas tendencias, se encontró que el uso de Internet sólo presentó un 17% en comparación con la búsqueda de ésta, a través de revistas y/o catálogos especializados en la materia (60%). La asistencia a Expo – Ferias se concentró en los medianos empresarios (10%). En el caso de las microempresas, con producción de tipo casero (13%), se tendió más a diseñar conforme al gusto del cliente, el cual, llevaba muestrarios para la ropa que quería le fuera confeccionada.



Bajo este contexto, utilizando una escala del 1 al 5, se encontró que un 47% de los empresarios fabrica sus productos siempre de acuerdo a la moda de temporada. Un 23% casi siempre, un 17% en ocasiones y un 10% algunas veces. El restante 3% correspondió a microempresarios que dijeron trabajar bajo las preferencias de sus clientes, no importando, la moda que estuviera en boga.



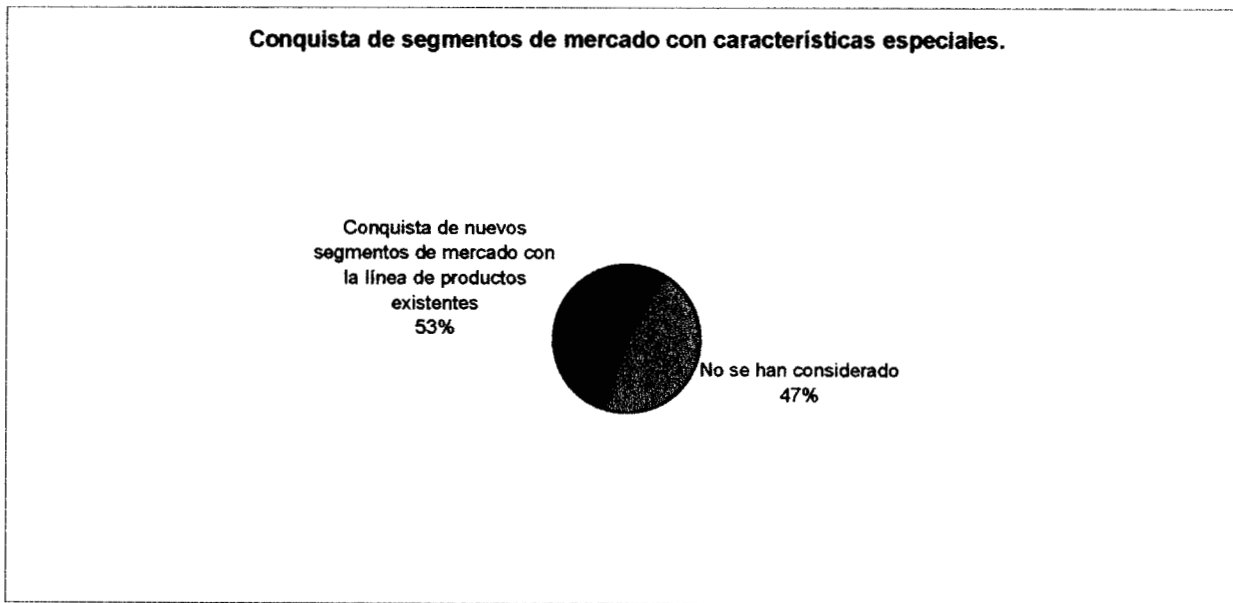
Cuando se les preguntó a los confeccionistas el tiempo que demoraban en lanzar sus productos al mercado, de acuerdo a las tendencias de moda, el 70% coincidió en un promedio de seis meses, el 30% restante especificó el año. La causa residía sobre todo, como se mencionó en el capítulo anterior, por la ineficiencia del proceso textil. Sin embargo, también se encontró que el lanzamiento de nuevos productos obedecía al tiempo de aparición de ésta en las revistas o catálogos que se tomaban como punto de partida para hacer la confección.



2. Capacidad para generar nuevos productos y para hacerle frente a la competencia.

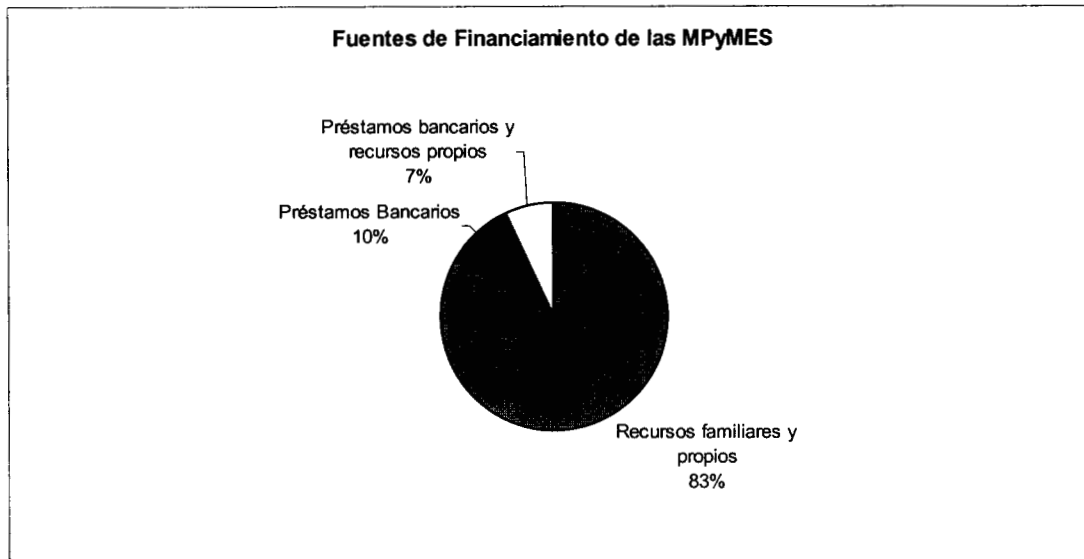
Se preguntó a los empresarios si creían que sus diseños en el producto estaban a la vanguardia para poder ser competitivos en el mercado del vestido, ya fuera este nacional o internacional. La mayoría tuvo una respuesta afirmativa (73%) que, sin embargo, se contradice cuando los empresarios copian los modelos que fabrican y no innovan. Este rezago incrementa los problemas que tienen las prendas de vestir de producción nacional frente a las de competencia extranjera.

En cuanto a la posibilidad de fabricar productos para mercados con necesidades específicas (tallas extra-grandes o minusválidos, por ejemplo) el 47% respondió que no los había considerado, mientras que el 53% restante pensaba penetrar nuevos segmentos, pero en su mayoría, con los productos que ya integraban su línea.



5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MPyMES

En lo que se refiere al financiamiento, se preguntó a los empresarios las fuentes que utilizaron, en caso de que así lo requirieran, para la obtención del mismo y el destino que le dieron. Se encontró que en el 83% de los casos, los recursos se obtuvieron de familiares o de ahorros propios; el 10% lo obtuvo de préstamos bancarios y el 7% en una combinación de los dos anteriores.

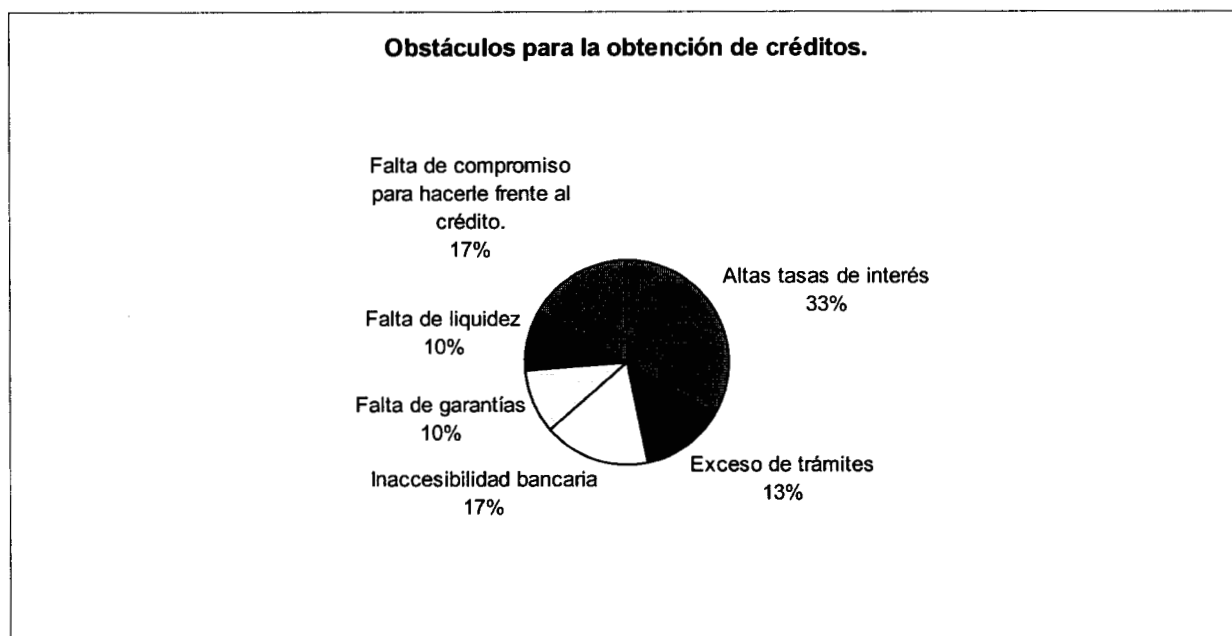


En cuanto al destino que presentó la inversión, éste se concentró en la adquisición de materias primas (53%). La maquinaria y equipo presentaron el 37% y la expansión de las instalaciones sólo contó con el 10%. Ninguna de las empresas mencionó haber dado un destino diferente del que las encuestas subrayaban.



Con respecto a los problemas que presentan las empresas para acceder al crédito, los confeccionistas mencionaron: las altas tasas de interés (33%), el exceso de trámites (13%), inaccesibilidad bancaria (17%) falta de garantías (10%) y falta de liquidez (10%).

Una parte de los empresarios coincidió en que debido a los problemas y compromisos que traía consigo un crédito, preferían no pedirlo (17%). Sin embargo, ninguno de éstos últimos, mostró desinterés para obtener alguno en el futuro cuando la economía del país mejorase o cuando los requisitos se volvieran menos complejos.

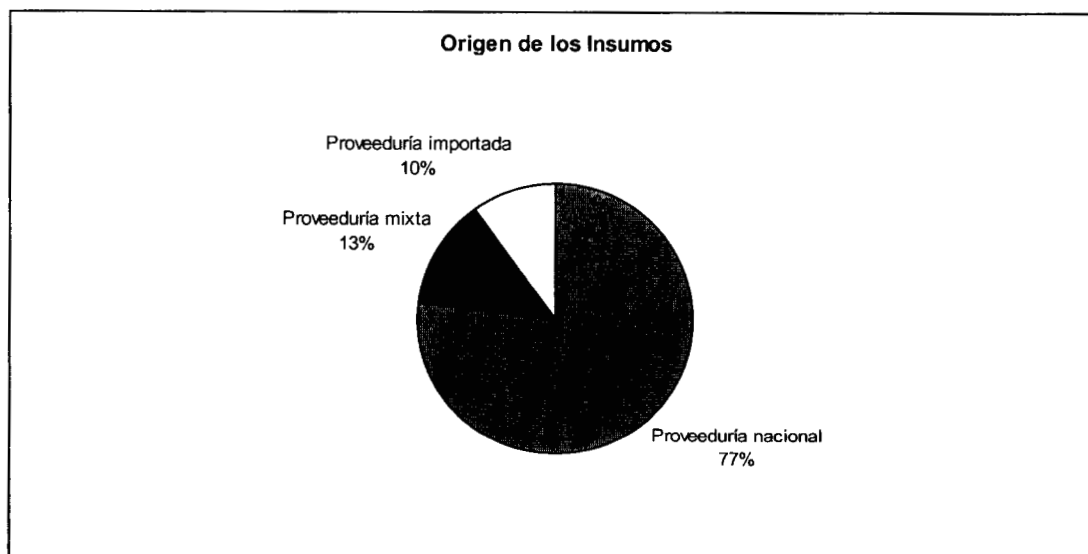


3. MERCADO INTERNO O EXPORTACIÓN.

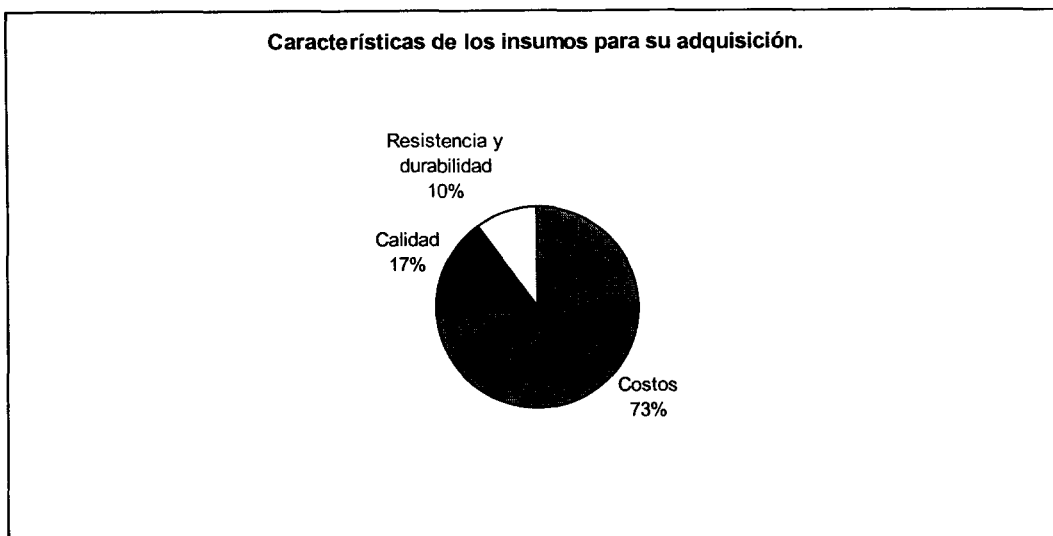
Las empresas encuestadas, destinan su producción al mercado interno; ninguna de ellas exporta. Las razones principales que apuntaron para no hacerlo fueron las siguientes: falta de interés - la alta demanda local es lo que tienen como prioridad - (60%); producción inadecuada para la exportación (13%); inexistencia de un proyecto previo para llevarla a cabo (7%) y falta de conocimientos (20%).



Dentro de este esquema, las empresas entrevistadas argumentaron que los principales insumos utilizados provienen, en su mayor parte, de proveedores nacionales (77%), algunas cuentan con proveedores nacionales como extranjeros (13%) y unas pocas trabajan sólo con insumos importados (10%).

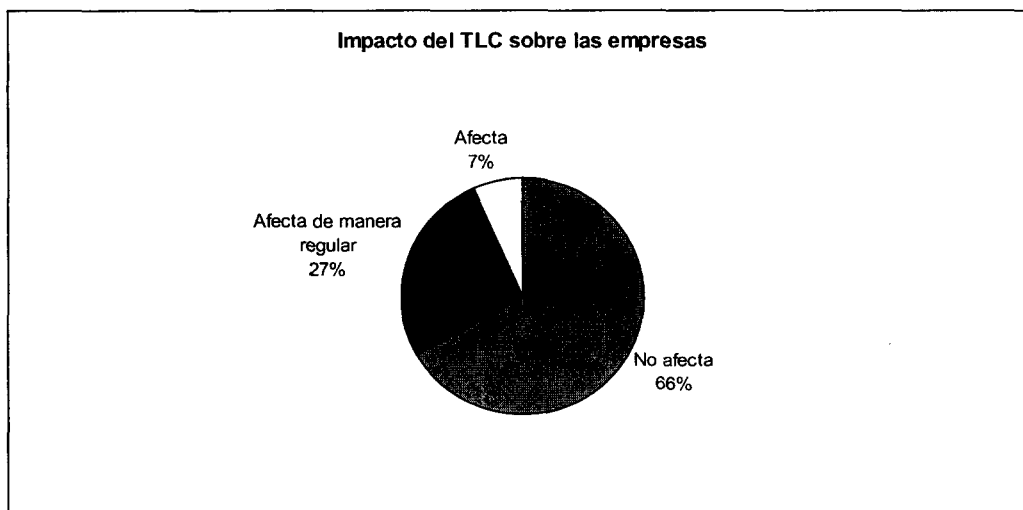


Las razones que los empresarios dieron para utilizar un tipo de insumo específico fueron las siguientes: resistencia y durabilidad (10%), calidad (17%) y costos (73%).



4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Por lo que respecta al impacto del tratado de libre comercio sobre la micro, pequeña y mediana empresa, se observó una situación poco definida. De las treinta empresas que contestaron a la pregunta, el 67% dijo que el TLC no les afectaba pues su producción la dirigían al mercado interno o porque simplemente no le interesaba; el 27% dijo tener mediana afectación por la entrada de productos chinos de más bajo costo y el 7% restante mencionó que le afectaba debido a que el ingreso de productos de baja calidad y de menor costo, habían reducido sus ventas. La competencia se presentaba, sobre todo, en los mercados irregulares que vendía a costo más bajo los productos importados (dumping). Los empresarios mencionaron que las políticas económicas no los habían beneficiado y que el gobierno debería otorgar más apoyo y hacer más accesibles los créditos, sí quería empresas, capaces de afrontar los retos que presenta el TLC.



CONCLUSIONES FINALES

Sin duda alguna, como se ha observado, la reestructuración del Capitalismo en una dirección de apertura de mercados mundial, ha logrado una notoriedad en los países donde el retorno al mercado libre alcanzó la categoría de política dominante. Este nuevo cambio se llama globalización: el mundo decide favorecer el libre mercado, la reducción en la intervención estatal, la mayor intervención en la apertura de mercados internacionales, la estimulación de la participación financiera mundial, el impulso de los procesos de modernización a través de la introducción de nuevas tecnologías, los cambios en los procesos de trabajo (una nueva división internacional del trabajo), la expansión de las empresas y el medio ambiente mundial aunado a los cambios culturales y sociales que imponen un cambio de vida indispensable para el desarrollo de cualquier país.

La globalización surge como un proceso político, económico y social que amplía los mercados y obliga, a través de la competencia mundial, la eficiencia y organización de las empresas. Se inician así, nuevas expectativas para la integración mundial y regional de los mercados.

La globalización y la regionalización son modelos de los que nadie puede escapar; estamos obligados a competir con el resto del mundo si queremos crecer globalmente como país. Entonces, el primer gran reto será desarrollar todos los sectores productivos con eficacia y competitividad, sólo así, se podrá hacer frente a estos dos procesos y consolidar el sector productivo industrial.

Este nuevo orden mundial crece muy rápido, por lo que se deben enfrentar sus desafíos, principalmente en la forma de cómo evolucionar la estructura organizacional para el desarrollo empresarial. Así, los recursos humanos deben estar preparados para formar parte de los cambios y generar una cultura de mejoras continuas y acumulación de habilidades que respondan rápidamente a las oportunidades que ofrece el nuevo entorno global.

Esta transformación es inevitable, México está interrelacionado con el resto del mundo, y como sabemos, los cambios en una parte del mundo o en una área de la vida internacional tienen efectos directos en la vida interna de nuestro país.

Hoy, las transformaciones mundiales son de extraordinaria magnitud pues combinan innovación en el conocimiento y la tecnología, emergencia de nuevos centros financieros y comerciales, intensa competencia por los mercados, nuevos espacios de integración regional y un nuevo clima de relaciones y tratos mundiales. Estos eventos nos afectan directamente, no podemos sustraernos a su impacto o evitarlos, tampoco podemos perder la oportunidad de aprovechar sus beneficios. La economía mexicana está inmersa en los procesos de globalización –regionalización y ello, condiciona su comportamiento en base a los parámetros que ambos dictan.

En las últimas décadas, México ha desarrollado diversas fases en su contexto económico como factores de carácter financiero, presiones internacionales y crisis económicas que han demostrado la necesidad de cambiar el rumbo de las políticas económicas y de los procesos productivos. Se han abandonado las prácticas proteccionistas inherentes al modelo sustitutivo de importaciones, cuyo deterioro se hizo evidente a mediados de los años 80's, y con ello la resistencia de los sectores productivos que en el pasado se habían opuesto a la apertura comercial por considerar que se verían afectados.

Con estos antecedentes se intenta preparar a la economía mexicana para insertarse en el comercio internacional, buscando un nuevo modelo de desarrollo en el país, esencialmente para la industria, lo que significa una nueva etapa en donde la eficiencia y la competitividad sustituyen años de proteccionismo.

Por ello, el TLC representa para nuestro país un medio de obtener estabilidad económica y concretar así la inserción en el proceso de globalización mundial, considerándose este tratado de suma importancia al conformar uno de los bloques comerciales más importantes del mundo.

El mayor reto para las MPyMES mexicanas, a raíz de la firma del TLC, ha sido encontrar ventajas competitivas respecto a sus competidores más grandes. Como se analizó, las MPyMES desempeñan un papel decisivo en la creación del empleo y contribuyen con un porcentaje considerable al Producto Interno Bruto. Por ello, es necesario disminuir los rezagos que presentan los procesos utilizados actualmente por éstas y desarrollar instrumentos idóneos para promover su desarrollo económico a través de la diversificación de sus mercados, la modernización de su administración, la inclusión de mejores métodos para su producción y desarrollo tecnológico, el fortalecimiento financiero y la creación de un ambiente de apoyo para las exportaciones.

Lo anterior no hace ver la importancia que tiene éste sector en el desarrollo tanto nacional como internacional de la vida económica de cualquier país. De esta manera, nosotros nos enfocamos a la micro, pequeña y mediana empresa de la industria de la confección y el vestido, que reviste características importantes dentro del ámbito productivo, siendo uno de los sectores más antiguos y arraigados en la historia de nuestro país y que ha contribuido al desarrollo económico de éste.

Por lo que después de concluida la investigación pudimos constatar que el supuesto del cual partimos - *“los procesos con los que actualmente operan las MPyMES mexicanas del sector textil en la rama de la confección y el vestido (ubicadas en la Delegación Cuauhtémoc en la ciudad de México) son la causa de que éstas no puedan insertarse en el mercado global”* - es verdadero debido a que ahora el modo de operar en sus procesos es insuficiente ante la nueva dinámica y estructura del mercado mundial que afecta notablemente su inserción a éste, como se comprobó en el análisis de los datos.

Ante los resultados obtenidos en la aplicación de los instrumentos utilizados (encuestas) la conclusión a la cual nos permitimos llegar es la siguiente:

Dentro del entorno en el que se desenvuelve las MPyMES de la industria de la confección y el vestido se comprobó que la mayoría son negocios familiares donde cada uno madura y se desarrolla de acuerdo a la experiencia que van adquiriendo. El dueño toma sus propias decisiones, tienen un bajo nivel de conocimientos y capacidad empresarial, carecen de habilidades gerenciales y administrativas y existe poca participación en el negocio de algún consultor externo. Por tal motivo, es importante, implementar en estas empresas una cultura gerencial que evolucione la estructura de la organización, los recursos humanos que tiene que estar preparados para tener la agilidad de decidir, generar mejoras continuas y acumulación de habilidades para responder rápidamente a las oportunidades que las lleve a ser más competitivas en el mercado.

Así como desarrollar instituciones y programas que presten servicios y faciliten el acceso a la capacitación y asistencia técnica, para hacer posible la participación de este sector, de modo que se promueva la prosperidad de las MPyMES.

Igualmente se encontró que en el manejo de la calidad, la mayoría la efectúa manualmente o a través de los clientes, no tiene un patrón a seguir para medirla y gran parte de ellas no conoce las normas de calidad utilizadas, además de que no tiene suficiente énfasis y conocimiento en los aspectos de los controles de calidad.

La estrategia a seguir para conseguir mejorar la calidad en producto sería: definir las necesidades y expectativas de los clientes para proporcionales productos que les satisfagan; buscar nuevos eslabones en la cadena de proveedores, brindarles a las empresas asesorías acerca de las normas existentes para mejorar su producto y que estos sean más competitivos ampliando nuevos mercados, lograr un sistema de calidad en todos los procesos de producción, compras, diseño, distribución, etc; y no sólo en el artículo terminado; crear un programa de capacitación a todos los niveles de la empresa para dar un mejor producto a los consumidores así como dar una buena imagen a la empresa creando nuevas expectativas competitivas.

Otro de los procesos que enfrenta dificultades es la falta de desarrollo tecnológico y en maquinaria: se observó que las MPyMES cuentan con tecnología artesanal o mecanizada pero obsoleta para enfrentar las condiciones de la competencia y la apertura comercial.

La tecnología es, sin duda alguna, el factor más importante en el desarrollo industrial de cualquier país, por lo que las MPyMES en México, no se pueden desligar de este hecho. Como se observó, es característico en estas industrias que las técnicas de producción sean tradicionales y no hayan sido adaptadas a los avances tecnológicos de vanguardia en el ramo industrial en el que operan. Por ello, tendrán que elegir tecnología para lograr la diferenciación competitiva en productos, servicios y costos; esto sólo se podrá llevar a cabo por medio de

proyectos que apoyen la I&D tecnológico, con la ampliación de fuentes de financiamiento para la adquisición de maquinaria y de asesorías.

Motivar una cultura innovadora, por medio de conferencias, videos, pláticas y la posibilidad de realizar transferencias internacionales de insumos tecnológicos, aumenta los esfuerzos para que las MPyMES puedan obtener información sobre tecnología y maquinaria apropiadas, crear instituciones sectoriales de apoyo tecnológico para asistir a las empresas en la aplicación de la tecnología comercialmente disponible y generar capacidades de pago y financiamiento, sobre todo, para que éstas puedan fortalecerse técnicamente en relación con las mayores empresas que se van generando y no desaparezcan del mercado.

La eficiencia y el rendimiento de las MPyMES dependerá en gran medida de la capacidad y habilidad que tengan para innovar su maquinaria y crear mejores productos para satisfacer las necesidades y deseos de los clientes que les permita ser más competitivas tanto nacional como internacionalmente.

En el caso del diseños, líneas, marcas y modelos de los productos, el principal problema es el proceso innovador de nuevos productos. Estando en un mercado globalizado el producto del textil mexicano (confección y el vestido) debe aspirar a competir dentro y fuera del país y si bien la industria, puede presumir de una variabilidad de productos, no puede quedarse atrás en el diseño como está sucediendo.

Las MPyMES respecto a su diseño de producto, en la actualidad, tendrá que abarcar otras funciones como responder de una manera creativa y adecuada al diseño de los productos cuyas características deben ser funcionales, de fácil producción y redituables en términos económicos para la empresa.

Como podemos ver, ya es parte del pasado el que un diseño solamente cumpla con ser "bonito" con que esté de "moda" o que sea una prenda de "temporada"; el empresario con ayuda especializada tendrá que traducir lo que viene de las tendencias del extranjero y adecuarlas al mercado nacional para crear sus propios productos con oportunidad de acuerdo a las tendencias en turno, incorporando sus propias propuestas, en las que debe comprimir su originalidad que permita reconocerse como un diseño producido en México para México y para el mundo.

En la industria de la confección de nada serviría comprar telas maravillosas que luego no puedan cortar o coser con la tecnología que tienen, habrá que incorporar sistemas modernos como el diseño por computadora y encontrar diseñadores capaces de seleccionar desde la materia prima hasta la información adecuada que dé a sus productos las características de la moda en boga.

En resumen, para ser más creativo y producir diseños de manera más eficiente y vanguardista y que la actividad de las MPyMES sea más eficaz se necesita: dejar de lado el pirateo entre empresas; definir y determinar oportunidades; nichos; mercados; análisis del entorno y posicionamiento de productos o marcas

definiendo los pasos a seguir para lograr esos objetivos; explorar otras alternativas de mercado que podrían ser remunerables para la empresa; y apoyar la creación de eventos de moda que aunado a la capacitación de los empresarios y su personal en confección y moda, formen un bloque muy importante para competir en los mercados internacionales.

En cuanto al apoyo financiero la mayoría de las MPyMES del sector, no cuentan con apoyos bancarios, por lo que recurren a recursos propios o a mecanismos informales de financiamiento para subsistir, perdiendo competitividad y suficiencia financiera al incorporarse a mercados globalizados fuertemente competitivos tanto dentro del país como en el exterior.

Muchas de estas empresas que se financian formalmente con recursos operados fuera de las reglas de todo mercado y control presentan, sin embargo, condiciones suficientemente positivas para salir adelante sin el apoyo de instituciones financieras. Es así que se debe fortalecer programas de fomento al desarrollo y cobertura de medios de información para créditos bancarios y otorgamientos de préstamos que correspondan a las capacidades y necesidades de pago de cada una de las empresas.

Se necesita diseñar nuevas formas de complementación entre bancos, instituciones y MPyMES para que éstas puedan ser más eficientes y que puedan financiar y promover todos aquellos proyectos productivos que requiere la reactivación integral de nuestra economía.

El fortalecimiento de los niveles de empleo, del mercado interno y fomentar el ahorro e inversión nacional. Con estos apoyos dichas empresas podrán alcanzar en poco tiempo competitividad, saneamiento financiero y vitalidad productiva que les permita incorporarse al mercado financiero y mundial.

Por último, para ser posible la participación de las MPyMES de la Industria de la Confección y el Vestido en la economía mundial es necesario primero, proteger el mercado interno de la competencia exterior que se torna cada vez más difícil. Segundo, crear un ambiente de participación, confiabilidad y apoyo a este sector para incentivarlas a exportar, aprovechando así, los acuerdos y tratados comerciales que tiene México, creando una mejor imagen del producto mexicano en el exterior. Es indispensable elaborar estrategias de apoyo a servicios externos de información de los mercados internacionales, asesorías con expertos en la materia y estudios de mercado que den mayor flexibilidad a las empresas ante los cambios que nos plantea la globalización.

BIBLIOGRAFÍAS DE LIBROS

1. *ABAT, Alejandro* México y la Globalización.
1era. edición. México, 1994.
Edit. UNAM (Centro de Estudios Regionales de Investigación Multidisciplinaria)
Págs. 15-61.
2. *ANDRADE, Homero Victoria* Ecología educación ambiental.
1era. edición. México, 1996.
Edit. Trillas.
Págs. 13-18.
3. *ANZOLA, Rojas Sérvulo* Administración de Pequeñas Empresas.
3era, edición, México, 1993.
Edit. Mc Graw Hill.
Págs. 5-28.
4. *BASAKE, Kunhardt Jorge* Empresas Mexicanas ante la Globalización
1era. edición. México, D.F. agosto del 2000
Edit. UNAM (Colección Jesús Silva Herzog)
Págs. 70-80.
5. *BLANCO, Mendoza Herminio* Las negociaciones comerciales de México con el mundo: una visión de la modernización de México.
1era. edición. México 1994.
Edit. Fondo de Cultura Económica.
Págs. 67 – 86, Cap. II.
6. *BROM, Juan* Esbozo de Historia Universal: tratados y manuales.
México, 1982.
Edit. Grijalbo, S.A.
Págs. 156-235.
7. *CEBALLOS, Adalberto* La economía mexicana en el contexto de la Globalización
1era. edición. Xalapa, Veracruz julio de 1997
Edit. Biblioteca Universidad Veracruzana.
Págs. 13-43.
8. *CELAG (Centro Latinoamericano de la Globalidad).* Visión crítica de la Globalidad
1era edición, México, D.F. 1998.
Publicaciones CELAG (visión estenográfica de ponencias).
Págs. 39-49; 129-158; 205-228.
9. *Centro de Investigaciones Económicas* Globalización y reestructuración territorial.
Segundo Congreso de Investigación Urbana y Regional (balance y perspectivas).
1era. edición. México, D.F. 1999.
UAM-X
Págs. 47-64 y 139-150.

10. *DALLANEGRA, Pedraza Luis* El orden Mundial del Siglo XXI.
1era. edición. Buenos Aires, 1998.
Ediciones de la Universidad.
Libro virtual s/p.
11. *EMMERY, Luis* El enfrentamiento Norte – Sur: un polvorín en el mundo moderno.
1era. edición. México, 1994
Ediciones Paidós.
Págs. 69-90
12. *Enciclopedia de Economía Mexicana* México Desafío y Oportunidades.
1era. edición México, 1991.
Edit. Fernández Cueto.
Págs. 165-175.
13. *EROLES G., Antonio* La Pequeña Empresa Exportadora: guía práctica para iniciar operaciones de comercio exterior.
s/e México, 1995.
Edit. Panorama.
Págs. 32-67.
14. *ESPINOSA, Villarreal Oscar* El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana empresa.
1era, edición. México 1993.
Edit. Fondo de Cultura Económica.
Págs. 21-149
15. *FERRÉ, Masip Rafael.* La fabrica flexible Productiva.
Edit. Marcombo. 1996
Págs. 7-125.
16. *FERRONATO, Jorge* Aproximaciones a la Globalización
1era. edición. Buenos Aires Argentina, 1999.
Edit. Macchi
Págs. 10-89.
17. *GINEBRA Joan.* La trampa Global: neoliberalismo, neocapitalismo, neocolonialismo.
1era. edición. México, 1997.
Edit. Panorama.
164 Páginas.
18. *GONZÁLEZ, Chávez Humberto, et.al.* Globalización y regionalización: el occidente de México.
1era. edición, México, 1996
Edit. Universidad de Guadalajara (CUCEA).
Págs. 9-30.
19. *GUILLÉN, Romo Arturo* México hacia el siglo XXI.
1era. edición. México, D. F. 2000
Editorial Plaza y Valdés S. A. de C. V.
Págs. 33-38; 43-49; 55-59; 95-104.

20. *HIRSCH, Joachim* Globalización, capital y Estado. México, 1era. edición. México, 1996.
Edit. UAM - Xochimilco.
Págs. 84-93.
21. *HUERTA, González Arturo.* Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano. 3era. edición. México, 1995.
Edit. Diana.
Págs. 10-56
22. *IANNI, Octavio* La era del globalismo 1era. edición en español. México, D.F. 1997
Editorial Siglo XXI.
Págs. 86-182.
23. *JAIME, Barrón Edna.* Lo Hecho en México: empresas mexicanas y apertura comercial. 2da. Edición. México, 1993.
Edit. Cal y Arena
Págs. 33-153.
24. *KAUFMAN, Poncel Susan, et.al.* México en el umbral del nuevo siglo entre la crisis y el cambio. 1era. edición, México, 1999. CIDAC.
Edit. Porrúa.
Págs. 67-79
25. *KOTLER, Philip* Dirección de Mercadotecnia. Octava edición. México, 1996.
Edit. Prentice - Hall. Hispanoamericana.
Capítulo 7.
26. *LAMBIM, Jean Jacques* Marketing estratégico. Ediciones Mc Graw Hill, México
Pág. 199.
27. *LÓPEZ, Villafañe Víctor* Globalización y Regionalización desigual 1era. edición. México, D.F. 1997
Editorial Siglo XXI.
Págs. 13-31; 59-81; 93-102.
28. *LUSTIG, Nora* México Hacia la Reconstrucción de una economía. 1era. edición, México, 1994.
Edit. Fondo de Cultura Económica Latinoamericana (Colegio de México).
Págs. 21-28
29. *MAGAÑA, Alvarez Rosa María, et.al* Antología de la Política Económica. 1era. edición, México, 1997.
Edit. UAM-I: Libros de texto, manuales de prácticas y antologías.
Pág. 806 –807.

30. MARTINEZ, Sánchez María Teresa. *et. al.* Introducción a las Ciencias Sociales II.
1era. edición, México, 1989.
Editorial Porrúa. S.A.
Págs. 171-205
31. MORALES, Josefina. *et.al* La reestructuración industrial en México.
1era. edición. México, 1992.
Colección la estructura económica y social en México. Instituto de investigaciones económicas.
Edit. Nuestro Tiempo.
Págs. 160-169
32. ORTEGA, Rosales Rocío Globalización y Regiones en México
1era. edición. México, D.F. junio del 2000.
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM. Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad de México.
Edit. Miguel Angel Porrúa.
Págs. 140-180.
33. ORTIZ, Madgman Arturo, *et.al.* México: Pasado, Presente y Futuro.
1era. edición. México, 1996.
Instituto de Investigaciones Económicas. Siglo XXI, S.A., de C.V.
Edit. Siglo XXI, S.A., de C.V.
Tomo I.
Págs. 64-75.
34. ORTIZ Wadgman Arturo. La Nueva Economía Mundial: actualidad de las teorías del comercio internacional en un mundo globalizado.
1era. edición. México, 1999.
Colección Jesús Silva Herzog.
Edit. Miguel Angel Porrúa.
Págs. 97-128.
35. PARKIN, Michael Microeconomía.
1era. edición. Estados Unidos, 1995. Edit. Iberoamericana. 1995.
Pág. 242.
36. POMER, Silvia Alternativa de Financiamiento para las MPyMES.
1era. edición. México 1998.
Edit. UAM.
37. PRECIADO, Coronado Jaime, *et.al.* América Latina Realidad, Virtualidad y Utopía de la integración.
1era. edición. México, 1997.
Edit. Centro de estudios mexicanos.
Págs. 218-230.

38. RIVERA, Ríos Miguel Angel
México y la Globalización.
 1era. edición, México, D.F. 1994.
 Edit. UNAM (centro de estudios regionales de investigación multidisciplinaria)
 Págs. 151-167.
39. RODRIGUEZ, Valencia Joaquín
Como administrar MPyMES.
 3era. edición. México, 1993.
 Edit. Ecasa / Océano.
 Págs. 70-82
40. ROSALES, Vivó Carlos, et.al.
Globalización y desarrollo: alternativas y retos de la economía mexicana
 1era. edición. México, D.F. 1997
 Edit. UAM-I
 Págs. 1-48.
41. RUIZ, Durán Clemente
Economía de la Pequeña empresa: hacia una economía de redes como alternativas para el desarrollo
 1era. edición. México, D.F. abril de 1995.
 Colección Ariel divulgación
 Editorial Planeta Mexicana, S. A. de C. V.
 Págs. 11-13; 17-33; 35-70.
42. SALDIVAR, Américo. et. al
Estructura Económica y social de México.
 1era. edición. México, 1990.
 Edit. Quinto Sol.
 Págs. 43 – 187
43. SÁNCHEZ, Ugarte Fernando
La política industrial ante la apertura.
 1era. edición, México, 1994.
 Edit. Fondo de Cultura Económica.
 Págs. 71-85.
44. ULRICH, Beck
Que es la globalización. Falacias del globalismo: respuestas a la globalización.
 1era. edición. España, 1997.
 Edit. Paidós
 Págs. 25-32; 39-65; 71-98.

DIRECCIONES DE INTERNET.

- Artículo "La Globalización y sus efectos". Universidad Católica de Santa Fe
- El Proceso de Globalización como una nueva versión de economía – mundo -". No. 10, 1994.
- Lawrence, Bressand e Ito, "Cambio y continuidad en el proceso de Globalización internacional"; "La Globalización y los escenarios de Lawrence, Bressand e Ito, escenarios de fin de siglo". Seminario realizado en la ciudad de México en 1995 por los autores Lawrence, Bressand e Ito.
- Raul Olgún (Historiador). "Sobre la globalización".
- Prof. y Lic. Gerardo A. González "Globalización, análisis y recomendaciones". La Globalización de los mercados. (Bassle Comitee). Instituto tecnológico de estudios superiores de Monterrey.
- Bassle Comitee. "Globalización, análisis y recomendaciones ante la globalización de los mercados.
- Fuentes de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e informática (INEGI).

REVISTAS

- Revista: Emprendedores Septiembre – octubre. 1993. Vol. VII. No. 23. UNAM Tema: “ Revolución y evolución y Retos de la Pequeña y Mediana Empresa”.
- Revista: Emprendedores Enero – Febrero, 1995. Vol. VI, No. 19. UNAM. Tema: Actualidades Parte II – III, El TLC: puntos más importantes.
- Subtema: Hacia una nueva cultura en las empresas mexicanas (José Morales Ramírez). Págs. 12-13.
- Revista de economía. Fishow Albert y Haggard Stephan. La economía del mundo y la regionalización de los Estados Unidos, OCDE, París, 1992. Pág. 12
- Revista: Emprendedores: julio – agosto 1993. Vol. VII. No. 22, UNAM. Tema: “Riesgos y oportunidades de la pequeña y mediana empresa ante el proceso de globalización”. Subtema: Reflexiones en torno al papel de las micros, pequeñas y medianas empresas en la economía mexicana (Víctor Manuel Terrones López). Págs. 7-11
- José María Pupo. “Integración Latinoamericana, INTAL 206, Diciembre 1994. Revista mensual del ITAL. Edición y coordinación, GINZBURG Clara. Págs. 99-103; 3-15; y 50-59.
- Nacional Financiera, Bolsa Mexicana de Valores. Número especial, Año LIX, México, 1999. Págs. 35-60, 3-15, y 50-59; Número especial, Año LVII, México, Febrero 1997. No.2.; Revista No. 8, Año LIX, Abril de 1999. Pág. 33.
- Enrique Vilaleh Riba. Revista Comercio Exterior (BANCOMEX). Volumen 48. Número 5. México, 1998 Mayo – Agosto; Volumen 49. Número 6. México, 1998 Mayo - Agosto.
- Antonio Zarur Osorio Revista gestión y Estrategia. UAM-A. Núm. 5 México 1994 Enero – Junio.
- Aldo Ferrer. Revista Contacto. Numero 71. año XXIII. Buenos Aires. Enero 1997. Pág. 45.

Í N D I C E

	PÁGINAS
INTRODUCCIÓN	1-4
CAPÍTULO I.	
1.1 Antecedentes de la Globalización	5-9
1.1.1. Panorama General del Globalismo	9-11
1.2 La Globalización (Conceptos y Características)	11
1.2.1 Globalización Técnica.	11
1.2.2 Globalización en lo Político	11-12
1.2.3 Globalización en lo Ideológico	12
1.2.4 Globalización en Marketing	12
1.2.5 Globalización en lo Económico	12-14
1.2.6 La Sociedad Global	14
1.2.7 Aldea Global, - Mega - Ciudades, Política y Cultura	14-16 16-18
1.2.8 Transformaciones del Estado Nación	18-20
1.2.9 Producción Industrial	20-22
1.2.10 Nueva División Internacional del Trabajo	22-24
1.2.11 La Globalización y el Mundo de las Finanzas Internacionales	24-25 25-26
1.2.12 Nueva Revolución Tecnológica	26-27
1.2.13 Medio Ambiente Global	27
1.3 Proceso de Regionalización	27-28
1.3.1 Integración Regional	28-29
1.3.2 Definición de Integración	30-32
1.3.3 Condiciones necesarias para la Integración	32
1.3.4 Etapas de la Integración económica	32-33
1.4 El TLC de Norteamérica (TLC-NAFTA)	33-43
1.4.1 Objetivos y disposiciones iniciales del TLC	43-44
1.4.2 Algunos Puntos del TLC	
1.4.3 Disposiciones Generales para los Textiles y las Prendas de Vestir en el TLC	45 45-46
1.5 Bloques económicos	47-48
1.5.1 Características de los Bloques económicos	48-50
1.6 Teorías Económicas (Introducción)	50-52
1.6.1. Clásicos	52-53
1.6.2. Neoclásicos	54-55
1.6.3. La teoría del comercio Internacional	
1.7. Conclusión del capítulo I.	
CAPÍTULO II	
CONTEXTO ECONÓMICO MEXICANO.	
2.1 Introducción	56-57
2.2 México frente al siglo XXI	58-63

2.2.1 Industria Mexicana	63-64
2.2.2 Períodos Económicos en México (1950 - 2000)	65-71
2.2.3 La política social bajo el nuevo modelo económico (Global).	71-72
2.3 Conclusiones del capítulo II.	73-74
CAPÍTULO III	
LAS MPyMES MEXICANAS	
3.1 Introducción	75
3.2 Las MPyMES Mexicanas frente a los retos de la Globalización.	76-77
3.3 Definición y aproximación a las MPyMES.	78
3.3.1 Principales características de las MPyMES.	78-80
3.3.2 Importancia de las MPyMES.	80-83
3.3.3 Condiciones de operación de las MPyMES.	83-85
3.3.4 Las MPyMES y la Liberalización Comercial.	85-86
CAPÍTULO IV	
LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN Y SUS PROCESOS	
4.1 Historia del Desarrollo de la Industria Textil	87-91
4.2 Los Procesos de Trabajo con los que operan las MPyMES de la confección en el Distrito Federal.	92
4.2.1 Importancia del Distrito Federal en el contexto nacional para la Industria Textil – Confección.	93-96
4.2.2 Principales características de la Industria de la Confección en el Distrito Federal.	97
4.3 Los procesos sobre los que trabajan las MPyMES de la Confección.	98
4.3.1 Diseño de la Producción	99-103
4.3.2 El Control de Calidad	104-108
4.3.3 Administración	109-111
4.3.4 Tecnología	112-116
4.3.5 Fuentes de Financiamiento	117-124
4.4 Impacto de la apertura comercial para las MPyMES del sector de la confección.	125-126
4.5 Tendencias (Panorama Global).	127-128
4.5.1. México ante la Globalización.	128-130
4.5.2. Hacia el futuro de la Industria Mexicana	130-133

Datos de la encuesta realizada a treinta MpyMES de la confección localizadas en la delegación Cuauhtémoc.

I-XVIII

Conclusión Final.

134-138

BIBLIOGRAFIA

139-145