

CATALOGADO

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.260 (SEM.37/6)
29 de octubre de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Seminario de Proyectos contra la Pobreza
Tegucigalpa, Honduras, 5 y 6 de noviembre de 1990

MEXICO: LA MICROINDUSTRIA ANTE LA CRISIS ECONOMICA
Y LA POBREZA URBANA. EL CASO DE JALISCO

Este documento fue preparado por el señor Carlos Alba Vega, investigador del Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México. Las opiniones en él expresadas son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. Este documento no ha sido sujeto a revisión editorial.

90-10-234

La microindustria ante la crisis económica
y la pobreza urbana

Carlos Alba Vega
Centro de Estudios Internacionales
El Colegio de México

El propósito de este trabajo es ofrecer algunas reflexiones para la discusión, las cuales provienen de algunas experiencias de investigación sobre las pequeñas unidades productivas¹ y sus estrategias para hacer frente a la crisis económica que han vivido nuestras sociedades a partir de los años ochenta.

El trabajo está dividido en dos partes. En la primera se presentan de manera sumaria algunas de las principales características de los más pequeños de los productores: en la última se ofrece una experiencia concreta de asociación de productores y algunos de sus éxitos y fracasos: la Confederación Nacional de Microindustriales.

I.- Los más pequeños de los productores industriales.

Desde principios de los años setenta los pequeños productores industriales despertaron el interés de organismos

¹ Para este trabajo consideramos que es *pequeña industria* aquella que cuenta con un máximo de 25 trabajadores. Al interior de ella agrupamos a los establecimientos en sub-estratos: las unidades artesanal-familiares con un máximo de 5 personas, los talleres extrafamiliares (de 6 a 15) y los talleres manufactureros (de 16 a 25). Los dos sub-estratos más pequeños constituyen la llamada *microindustria*. La *mediana industria* comprende a la manufactura mediana (hasta 50) y a la manufactura grande (hasta 100). La *gran industria* está conformada por la industria grande (hasta 500) y la industria extra-grande (más de 500).

internacionales, de los gobiernos de diversos países y de muchos científicos sociales. Hasta entonces, la llamada pequeña producción mercantil se había considerado como un vestigio de la protoindustrialización que tarde o temprano - se pensaba - habría de desaparecer. En el pensamiento económico de los siglos XIX y XX existió la convicción que serían las grandes empresas manufactureras las que se encargarían de producir los satisfactores fundamentales y dejarían a las pequeñas unidades productivas algunos bienes marginales. A finales del siglo XX se observa con asombro que lejos de extinguirse, estos establecimientos han proliferado en gran parte del orbe y se han convertido en estratégicos para la sobrevivencia de amplios sectores de las clases populares. Ahora se les llega a presentar en América Latina como una alternativa ante la crisis del Estado como agente de desarrollo y como una expresión "desde abajo", de la necesidad de que existan mercados libres.

Desde otro ángulo, el caso de la estructura industrial del estado de Jalisco, como una muestra de lo que sucede en México, manifiesta que aunque la pequeña industria está constituida por más del 90% de los establecimientos, en realidad la gran industria, que representa sólo el 2% de los establecimientos registrados, ocupa a más de la mitad de los trabajadores y es responsable de las 3/4 partes de las remuneraciones, de la producción bruta y del valor agregado (cuadro 1).

Cuadro 1
Estructura de la industria de transformación
Estado de Jalisco, México. Porcientos.

	estableci- mientos	ocupación	remunera- ción	producción bruta	valor agregado
pequeña industria	93	26	10	11	11
mediana industria	5	19	16	16	14
gran industria	2	55	73	73	75

fuentes: Censos Industriales. INEGI. SPP.

En este contexto conviene plantear las siguientes preguntas: ¿ Porqué se revalora la importancia de la llamada microindustria cuando según las cifras oficiales son las grandes empresas, transnacionales o no, las que controlan el grueso de la producción industrial, la tecnología más desarrollada, la organización más sofisticada y llegan incluso a reorientar los hábitos de los consumidores? ¿ tiene la microindustria alguna relevancia económica o es marginal y prolifera solamente en la coyuntura de esta crisis? ¿ Qué significado tiene la pequeña producción en el contexto de los países pobres cuyos niveles de crecimiento económico van a la zaga de su acelerado aumento de la población y de su expansión urbana? ¿ Es la pequeña producción, bajo cualquiera de sus formas, una alternativa real para combatir la pobreza? ¿ Qué impacto han tenido sobre los pequeños productores industriales la crisis económica que se agudizó a principios de los años ochenta y las políticas de ajuste adoptadas por gran parte de los países latinoamericanos ? ¿ Qué consecuencias políticas se desprenden de este modo de industrialización? ¿ Cómo participa la micro y la pequeña industria en el campo de la cultura, de la creación de valores, signos y símbolos?

No tengo la pretensión de responder en forma detallada a estas cuestiones sino de ubicar el campo de preocupaciones en torno a esta problemática. Sin embargo, existe un amplio consenso en valorar a estas unidades productivas de pequeña escala por sus pocas exigencias de capital en países pobres y sobrepoblados; por la aptitud que tienen para ubicarse con flexibilidad en gran diversidad de medios y en ese sentido ser un factor de retención social en el campo; por su escasa dependencia tecnológica en un mercado donde para ciertos procesos ni el dinero es capaz de comprar el *know how*; por su orientación al mercado popular que al menos brindaría los satisfactores básicos a precios bajos; y, sobre todo, por la capacidad que tienen de generar ocupación a la

población rural, en su propio medio, o en las ciudades.

Existen sin embargo otros factores económicos, sociales políticos y culturales menos conocidos pero igualmente importantes que conviene tomar en consideración. Económicamente, participa en el proceso de acumulación de capital; hace viable la articulación productiva entre sectores heterogéneos y facilita su integración espacial y laboral a la órbita de producción capitalista; gran parte de las pequeñas unidades productivas no están marginadas de la dinámica industrial, sea por que utilizan materias primas, maquinas y herramientas o incluso subproductos o desperdicios de otras empresas; muchas de ellas están articuladas orgánicamente pero, por la asimetría de la relación, en forma subordinada a otros establecimientos industriales mayores: transfieren valor de unas empresas y ramas productivas a otras a través de los diferenciales de salarios y precios; asume riesgos importantes de los grandes establecimientos; es una fuente importante de calificación y transferencia de personal. Socialmente, desempeña un papel de esponja ocupacional al absorber a amplios sectores de la población utilizando poca inversión de capital: entre el contingente ocupacional de la pequeña industria están los sectores que por su temprana o avanzada edad no pueden ser integrados a la vida productiva por las empresas formales, en razón de disposiciones legales; además, ha sido una vía privilegiada para el paso de la mujer campesina y urbana al trabajo industrial remunerado, lo cual esta modificando su estatus social y familiar. Políticamente, tiende a inhibir y desplazar los conflictos y las tensiones sociales en detrimento de los productores directos. Por una parte, las pequeñas unidades productivas son empresas familiares cuyos trabajadores son parientes, amigos o paisanos. Algunos de los mecanismos informales de distensión están constituidos por el contacto directo entre propietarios y trabajadores, el tuteo, la participación conjunta en actividades deportivas, religiosas y otro tipo de ceremonias donde a veces ocurre una especie de

catársis. Por la otra, su atomización geográfica y productiva dificulta que los trabajadores, dispersos y desarticulados entre sí negocien de manera eficaz sus derechos y sus intereses: no cuentan con formas de organización propias. Culturalmente, en el contexto de la crisis del estado benefactor y del desmoronamiento de las economías socialistas, promueve un modelo societal cimentado en valores, normas y comportamientos, que si bien destaca el necesario esfuerzo personal, la iniciativa y la creatividad, inculca una idea de movilidad social y de oportunidad que difícilmente puede realizarse. La desregulación por parte del Estado; su retiro de la economía, parecería abrir los espacios de participación en forma indiferenciada a todos los sectores sociales por igual. Pero falta saber como participará cada agente económico con su parcela menor o mayor de poder, en el conjunto de la sociedad.

La pequeña producción prospera por la confluencia de múltiples factores: densidad demográfica; tradición artesanal; presencia del capital comercial como organizador; ausencia de barreras tecnológicas y de capital para iniciar una actividad; existencia de un mínimo de condiciones básicas para ciertos trabajos, como electricidad o comunicaciones; acceso directo o indirecto a los mercados a través de intermediarios o encargadores del trabajo; dificultad para que el progreso técnico sustituya a costos competitivos la flexibilidad y la versatilidad de una fuerza de trabajo abundante y barata. Por estas razones, algunas de las ramas industriales donde predomina este tipo de producción son: los alimentos; los productos artesanales a base de todo tipo de materiales: cerámica, madera, metales, textiles, cuero; los productos metálicos del tipo de los talleres de herrería y de reparación; la industria de la confección de ropa; la fabricación de muebles; las imprentas; la industria del calzado y de los productos de piel.

Es muy difícil cuantificar el número de establecimientos de este género, aún en los países desarrollados, porque gran parte

de ellos funcionan dentro de la llamada economía subterránea o del sector informal. Los registros oficiales no los toman en cuenta y sólo indirectamente se pueden establecer algunos órdenes de magnitud. Las principales razones que desde diversas perspectivas analíticas y posiciones ideológicas se han formulado para explicar la proliferación de la microindustria dentro del sector informal tienen que ver con la presencia del estado en la economía y en la sociedad.

En primer lugar, se refieren a los impuestos al consumo, a la renta, al trabajo, al comercio y al seguro social: en segundo lugar, a la regulación, a través de diversos tipos de leyes y reglamentaciones y al crecimiento del personal burocrático en áreas del mercado laboral, financiero y de divisas, para dictarlas, administrarlas y hacerlas cumplir, todo lo cuál encarecería las actividades productivas y engendraría fenómenos de corrupción y de intermediación como el "coyotaje" o la "mordida", para agilizar los trámites o esquivar las propias reglamentaciones. Como los sectores populares no siempre pueden participar económicamente en estos actos de cohecho, están en una situación desventajosa respecto a los agentes con poder económico. Las principales regulaciones laborales están relacionadas con el establecimiento de los salarios mínimos, las jornadas máximas de trabajo, el pago de horas extra, el control de la seguridad y la higiene industrial, así como de la edad mínima o máxima de los trabajadores o de su estatus jurídico, si son inmigrantes, o ciertas prestaciones para casos de accidente, maternidad o jubilación. En lo que concierne a los bienes y servicios, el control de precios y en algunos países el racionamiento de productos, que tienen como consecuencias: la escasez, el encarecimiento, el desestímulo a la producción y la aparición del mercado negro. En tercer lugar, a la prohibición de actividades consideradas como socialmente indeseables o delictuosas, lo que conduce a un aumento en el precio de esos productos o servicios y los hace más peligrosos, tales como la

fabricación de cohetes y fuegos artificiales, el tráfico de drogas, el juego ilegal, la usura o la prostitución.

En cuarto lugar, a los caminos que busca el capital para optimizar la ganancia a través de diversas formas de utilización y gestión de la fuerza de trabajo.

La pequeña producción industrial comprende a un conjunto muy amplio y heterogéneo de actividades que para efectos analíticos podrían distinguirse tres grupos: 1) La unidad artesanal, caracterizada por la identidad entre el productor y el propietario, quien generalmente trabaja por su cuenta y sin intermediación alguna coloca su producto directamente en el mercado, como es el caso del artesano clásico que Weber designa como "trabajo a precio". Sin embargo, existen casos en que el artesano, aún siendo dueño de sus medios de producción, de sus materias primas y sus conocimientos, no entra en contacto directo con el utilizador de sus productos, sino depende de un intermediario-empresario que ejerce un poder directo sobre la producción del artesano por el control financiero de las materias primas, de la tecnología o del mercado. En todo caso, la calidad, eficacia y volumen de la producción dependen directamente de la habilidad del artesano. Un rasgo que distingue a la organización del proceso de trabajo de los artesanos es que confeccionan las mercancías en su totalidad, para lo cual realizan todas las operaciones necesarias a la fabricación, con muy poca división del trabajo y un uso muy limitado del capital técnico.

2) La industria capitalista a domicilio, por la importancia de la mano de obra que emplea, es la forma principal de producción no agrícola de los siglos XVI al XVIII en la Europa Occidental. En este tipo de establecimientos los comerciantes ejercen el control de las materias primas y del financiamiento de la producción, y reducen a los artesanos a la condición de asalariados a domicilio u obreros extra-muros. Bajo diversos nombres y formas se ha analizado este modo de industrialización que parece cobrar bríos en varios países latinoamericanos. El verlagssystem en

Alemania, putting out system en Inglaterra, travail à façon en Francia, o trabajo por engargo, de maquila o a domicilio en América Latina, consiste en una organización de la producción en la cual el comerciante es el "encargador" de trabajo: suministra al "artesano" la materia prima y una parte de su salario, y el resto lo paga a la entrega del producto final. 3) El taller industrial o manufacturero se distingue de los precedentes no sólo por su mayor tamaño, sino por una más rigurosa división del trabajo, la cual favorece el incremento de la productividad en razón de tres factores fundamentales (Adams Smith, 1962): el aumento de la habilidad de cada obrero, la ganancia de tiempo, antes perdida por el cambio de tarea y la invención de máquinas y métodos que facilitan y abrevian el trabajo. Estos talleres se distinguen también del trabajo artesanal y de la producción industrial a domicilio porque no están basados en el trabajo familiar sino que utilizan en forma predominante e intensiva la fuerza de trabajo asalariada, disponen de una tecnología más importante y variada y trabajan según un horario más rígido.

Estos tres tipos de pequeñas industrias pueden funcionar de manera independiente, pero por lo general están subordinados - sobre todo la industria capitalista a domicilio y en menor medida los talleres- a otros establecimientos más importantes que practican la subcontratación o el trabajo por encargo. En razón del bajo nivel de capitalización de la unidad doméstica, de su dispersión geográfica, de la utilización reducida de los modelos tecnológicos, y aún a pesar de que los medios de producción sean propiedad personal de la familia, se trata, en realidad, de una célula manufacturera. Aunque esta unidad productiva esté dispersa geográficamente, permanece ligada orgánicamente a una matriz que controla a la vez la producción, en el nivel calidad/cantidad, y los salarios, los cuales dependen apartentemente de un contrato de compraventa realizado con pequeños productores "independientes", pero en el fondo están calculados a un precio determinado.

Podrá entenderse fácilmente que este tipo de establecimientos productivos tiene muchas diferencias, aunque algunas cosas en común, con los establecimientos industriales de dimensiones medianas y grandes. Pero es evidente que constituyen la inmensa mayoría de las industrias de México y de muchos otros países latinoamericanos. Por sus propias exigencias internas y por imperativos de los agentes económicos externos que los sostienen, gran parte de estos establecimientos se han desplazado en las últimas dos décadas del llamado sector formal al informal, como una estrategia de sobrevivencia, para hacer frente a la fuerte competencia de otras industrias, a la crisis económica y a las regulaciones del Estado. La expansión del sector informal vinculada a la crisis puede constatare con algunas cifras provenientes de la CEPAL (1989): entre 1980 y 1987, la población ocupada en el sector urbano informal en Argentina paso del 26 al 29%; en Brasil del 24 al 30%; en Colombia del 32 al 37%; en Costa Rica del 28.6 al 29.1%; en Chile del 36.1 al 32.1%. en México, uno de los mayores incrementos, del 24.2 al 33%; en Venezuela del 25.8 al 25%

Las medianas y grandes empresas disponen de mayor capacidad de maniobra que las pequeñas para enfrentar la crisis, aunque dispongan de menor flexibilidad. Las principales medidas que han adoptado son: el despido del personal comenzando con el temporal y el de más reciente ingreso; la suspensión o reducción del trabajo por encargo; la negociación de los créditos; la modernización tecnológica y la búsqueda de mercados en el exterior. Varias de estas estrategias repercuten en los pequeños establecimientos, los cuales han tenido que cargar con gran parte del peso de la crisis. Según una encuesta industrial realizada en 1981 en Guadalajara, el 53% de las empresas tenía menos de 10 años de existir, en comparación con el 20 % de las grandes. Cuatro años después, en plena crisis, 530 de las 921 pequeñas empresas que habían sido entrevistadas, ya no estaban registradas.

A partir de varios estudios de caso sobre pequeños establecimientos industriales, realizados sobre todo en Guadalajara, pero también en diversas regiones del Occidente de México, se pueden desprender algunas conclusiones sobre la pequeña industria y los sectores populares ante la crisis económica:

Los trabajadores ocupados en la pequeña industria formal han visto más reducidos sus salarios que los que trabajan para las grandes empresas. Sin embargo, a partir de 1987 en que se firmó el Pacto de Solidaridad entre el Estado, los empresarios y las centrales oficiales de trabajadores para frenar la inflación, a raíz de la contención salarial se ha propiciado un notable incremento en la rotación de los trabajadores de las empresas formales. Esto ha llevado a un fenómeno de "salarización restringida" que tiene como contraparte la "informalización ampliada". Los empresarios motu proprio han tenido que aumentar los salarios mínimos por encima de lo estipulado en el Pacto para poder retener a su gente.

Los productos elaborados por la pequeña industria, generalmente de poca calidad y bajo precio, destinados a un mercado de bajos ingresos, sufrieron un marcado descenso durante la crisis. Además, muchos bienes creados en la pequeña empresa se enfrentaron a la gran competencia de mercancías asiáticas, como son los casos del calzado y de la ropa, a raíz de que México liberalizó su estructura arancelaria (1986) con mayor rapidez y más allá de lo que le exigía su participación en el GATT. De acuerdo con los datos preliminares de una segunda encuesta industrial que realizamos en Guadalajara en 1989, las 3/4 partes de las grandes industrias consideraron benéfico el ingreso de México al GATT, mientras que sólo la cuarta parte de los pequeños industriales estuvo de acuerdo con él.

Los créditos de la banca privada, y aún los fondos gubernamentales destinados al apoyo industrial, se han concentrado más en la mediana y la gran industria. Por ejemplo,

la encuesta industrial de 1981 mostró que el crédito de habilitación y avío es empleado únicamente por el 4% de los establecimientos *artesanal-familiares* (hasta 5 trabajadores), por el 16% de los *talleres extra-familiares* (de 6 a 15 trabajadores), por el 35% de los *talleres manufactureros* (de 16 a 25 trabajadores), y así sucesivamente, hasta llegar al 63% para la *industria extra-grande* (más de 500 trabajadores). Respecto a los fondos oficiales, sólo el 12% del total de las empresas los recibieron pero se distribuyeron en forma inversamente proporcional al tamaño de las industrias: menos del 1% de las *unidades artesanal-familiares*, el 6% de los *talleres extra-familiares*, el 17% de los *talleres manufactureros*, el 28% de la *mediana industria* (de 25 a 50 trabajadores), el 37% de la *industria grande* (hasta 500 trabajadores) y el 25% de la *industria extra-grande* (más de 500 trabajadores) (Alba y Kruijt, 1988).

Ante la crisis, gran cantidad de pequeñas industrias parecen haberse informalizado, al tiempo que redujeron la contratación de personal asalariado y de que recurrieron más al trabajo familiar, sobre todo al femenino, por lo cual se amplió más la proporción de mujeres que realizan la doble jornada.

La informalización de la producción industrial ha sido un recurso para disminuir obligaciones fiscales, evitar pagos de seguridad social y tener una nómina salarial más reducida.

Desde una perspectiva espacial, a partir de principios de los años setenta la producción se dispersó a través del trabajo a domicilio en las colonias populares, las ciudades pequeñas y el medio rural.

Las grandes ciudades mexicanas están perdiendo capacidad de atracción poblacional. Más todavía, están enviando cada vez más contingentes de migrantes a los Estados Unidos. Una de las posibles explicaciones puede ser la reducción, a partir de la crisis, del gasto público, que siempre favoreció a estas ciudades, y de la inversión privada, la cual se desplazó de la

producción a la especulación o al extranjero. Además, es importante considerar las remesas que los migrantes mexicanos, radicados en los Estados Unidos, envían a sus lugares de origen.

No hemos podido encontrar pruebas directas sobre la ampliación del trabajo infantil en la muy pequeña industria a raíz de la crisis, lo que sí es evidente en el comercio y en los servicios personales. Una posible prueba es el hecho de que en México está disminuyendo la demanda escolar para educación básica y que está aumentando la deserción. Sin embargo, la demanda escolar puede estar también relacionada con los cambios demográficos de los últimos años, particularmente con la disminución de la tasa de natalidad.

Respecto a la salud, algunos estudios recientes sugieren que las tendencias a la reducción de la mortalidad infantil en México no se han visto modificadas por la crisis. Sin embargo, persiste la relación inversa entre el tamaño de la localidad y la mortalidad infantil; más aún, esta diferencia se ha incrementado. En los años cincuenta la mortalidad infantil rural superaba a la urbana en menos de 20% y en los setenta había ascendido al 28%. Esto se agudiza cuando se compara la capital con el resto del país. En 1950 el Distrito Federal tenía una tasa de mortalidad infantil de 126 o/oo contra 132 o/oo, y en 1980 los indicadores fueron de 30 o/oo y 53 o/oo. Esta diferencia, a parte de mostrar la reducción de la mortalidad infantil, es un signo claro del empobrecimiento relativo de la población rural de México y ayuda explicar el proceso de concentración demográfica (Camposortega Cruz, 1989: 590-591).

El nivel escolar de los microindustriales es un elemento que no facilita sus negociaciones ante las diversas agencias gubernamentales, sea para efectos fiscales, contables y administrativos o crediticios. En la Encuesta de Guadalajara de 1981 se pudo observar que el máximo grado de estudios de los pequeños industriales (hasta 25 trabajadores) es de primaria completa para el 61%, mientras que el 49% de los medianos (de 26

a 100 trabajadores) y el 64% de los grandes industriales (más de 100 trabajadores) cuentan con estudios universitarios.

La microindustria se ha visto afectada también por la falta de representación política, ya que muchos de sus intereses, desde la perspectiva de los muy pequeños productores, son diversos a los que defienden las cámaras industriales, dominadas generalmente por medianos y grandes empresarios. Existen algunos casos de microindustriales que están tratando de compensar su dispersión física y su debilidad económica con organizaciones ad-hoc para hacer frente a muchos problemas que les son comunes. Este es el tema de la segunda parte del trabajo.

II.- La Federación de la Micro y Pequeña Industria. Un caso de organización de pequeños productores

Cada vez se hace más patente la inconformidad y las protestas de los pequeños productores ante los organismos empresariales tradicionales que pretenden representar sus intereses. La mejor prueba son dos hechos recientes: por una parte, la escisión de un grupo numeroso de empresarios de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), que siempre pretendió esgrimir la bandera de los pequeños y así distinguirse de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), a la que se ubicaba como la representante de los empresarios medianos y grandes. Este grupo nuevo formó la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT). Por la otra, la creación de la Confederación Nacional de Microindustriales (CONAMIN), de la cual presentaremos en forma sucinta algunos de sus principales rasgos.

La Confederación Nacional de Microindustriales nació a partir de un grupo de pequeños productores de Guadalajara que no se sentían representados por las cámaras industriales. Después de varios años de negociación, cuando estaban en proceso de

constitución entendieron que frente a intereses económicos poderosos y desacuerdos de funcionarios públicos de la banca y de diversas dependencias federales, su lucha estaba perdida si no buscaban un apoyo político que los defendiera en ciertos lugares estratégicos. Muy pronto se articularon al Partido Revolucionario Institucional, a través del llamado Movimiento Gremial, el cual forma parte del UNE, nuevo nombre de la antigua Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP), uno de los pilares del partido oficial, junto con la Confederación de Trabajadores de México (CTM) y la Confederación Nacional Campesina (CNC). Dentro del Movimiento Gremial están también la Confederación Nacional del Transporte, la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad, la Confederación de Pequeños Comerciantes y la Confederación de Cooperativas.

Para 1986 existía ya un gran malestar, una inconformidad de los microindustriales hacia sus propias cámaras. Muchos microindustriales las abandonaron para promover una reforma a la ley. Este planteamiento se hizo a través de una asociación de uniones de crédito industrial de Jalisco. Las uniones entraron así a un terreno político. Se formó la Federación de la Microindustria de Jalisco, dirigida por Manuel Villagómez, que fue la primera en nacer. Después vinieron muchas otras. Al mismo tiempo y sin ponerse de acuerdo, en la Canacindra se dio una disidencia encabezada por Aurelio Tamés, Ignacio Muñoz, Enrique Navarro Palacios y otros empresarios, orientada también a promover, a través de la Asociación de Industriales de la Transformación (ANIT), la reforma a la Ley de Cámaras. Sin embargo, esta agrupación no tiene filiación partidista. Promovió la creación de una Cámara Nacional de bienes de Capital pero le fué denegada. Entre la ANIT y la CONAMIN existen muchos puntos de confluencia pero ideológicamente y organizativamente son distintas. En varias partes de la República surgieron gentes inconformes que se reunieron para trabajar coordinadamente. Estos grupos de microindustriales se han hecho escuchar y han logrado

sensibilizar al Congreso de la Unión. Está pendiente la resolución de la SECOFI sobre la reforma a la Ley de Cámaras.

El grupo inicial de microindustriales que gestó la la CONAMIN considera haber conseguido en los últimos seis años algunos logros importantes. En primer lugar, en el orden organizativo, y en segundo, en la legislación.

La CONAMIN está integrada por 31 federaciones estatales y una federación en el Distrito federal. Cada federación tiene una directiva formada por diez personas y la Confederación Nacional cuenta con 25 directivos.

El objetivo fundamental de la confederación es, según sus propias palabras, organizar a la microindustria, ya que la desorganización está en el origen de los demás problemas que afronta. El tipo de organización pretende orientarse en forma operativa a la resolución de necesidades inmediatas de sus miembros. Sus acciones están ecaminadas a la formación de Uniones de Crédito Industriales y Cooperativas de Producción.

En relación a la legislación, la CONAMIN señala que sus gestiones se encuentran expresadas en los cambios en las leyes ocurridos en los últimos cinco años. El 30 de abril de 1985 se promulga el decreto que declara de interés nacional el desarrollo integral de la micro y pequeña industria. En febrero de 1986 se publican dos decretos y un acuerdo: el decreto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que fija la política de descentralización industrial, y el decreto de la Secretaría de Hacienda que establece los estímulos fiscales para la microindustria. El acuerdo declara cuáles son las actividades prioritarias. En agosto de 1987 se presentan las reglas de operación específicas para la banca de desarrollo, orientadas a las Uniones de Crédito. Estas reglas tienen como objetivo que la Comisión Nacional Bancaria otorgue a las Uniones un trato distinto del que les brinda la banca comercial, el cual no les permite desarrollarse. En enero de 1988 se promulga la Ley Federal de Fomento a la Microindustria. En 1989, a través del

Ejecutivo Federal, se establecen nuevas reglas de operación en los 31 fondos de avales de los gobiernos de los estados. En enero de 1990, el Congreso de la Unión, por iniciativa del Presidente de la República, reforma la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, lo que complementa la estructura jurídica de la microindustria. En razón de eso, ahora el "apalancamiento", que era de 1 a 20, pasa de 1 a 40 en la banca de desarrollo y de 1 a 15 en la banca comercial, cuando era de 1 a 10. Con esta nueva ley, las Uniones de Crédito ampliaron el abanico para captar recursos de varias instancias: de la banca comercial, de la banca de desarrollo, de la banca paralela (sociedades de inversión, de renta fija, de renta común, de renta variable, las casas de bolsa), de las organizaciones auxiliares de crédito (arrendadoras financieras, empresas de factoraje, casas de cambio) y de otras uniones de crédito. Anteriormente, la ley prohibía que una unión "apalancara" a otra unión. Ahora los socios pueden adquirir hasta el 10% del capital de una unión.

Hasta la actualidad se han constituido 140 uniones de crédito en todo el país, de las cuales 40 son industriales y las demás son de comercio, agropecuarias, mixtas y una de transportes, pero todas atraviesan por grandes dificultades. Según la CONAMIN, México ha sido pródigo en legislar pero parco en actuar.

Los activos totales de las uniones de crédito en operación para diciembre de 1988 eran los siguientes:

agropecuarias	140,000 millones a nivel nacional
industriales	40,000 millones para 4.800 microindustriales.
comerciales	35.000 millones

Los microindustriales entregan a las cámaras cada año 25 mil millones de pesos vía cuotas, a cambio de nada. Ese dinero se podría invertir como capital accionario para las uniones de crédito de los pequeños productores.

La CONAMIN ha realizado una vasta labor ante funcionarios municipales, estatales y federales, diputados del PRI, del PAN y

del PDR, en favor de la reforma a la Ley de Cámaras.

Los microindustriales piensan que el Banco Mundial tiene interés y programas de apoyo para la microindustria y han mantenido comunicación con él. Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo está en proceso de apoyar con un crédito por 100 millones de dólares, que serán manejados vía el DIF, dentro del programa de apoyo integral para la familia.

Ultimamente se ha diseñado, a través del BID, el MICROMATICO, un sistema de tarjeta de crédito para la microindustria que aún no ha podido aplicarse en su concepción original. Algunos bancos comerciales ya lo han abierto, aunque con otra optica. Está utilizando tarjetas comerciales, cuando debía de ser exclusivamente para la adquisición de materias primas con crédito a 12 o 18 meses. Existe también el PROMICRO, el Programa Nacional para la Microindustria de NAFIN. Pretende apoyar a grupos organizados aunque no tenga escritura constitutiva o una organización muy formal.

Sin embargo, todos estos programas chocan en algunos criterios y no han podido operar. La banca se está reprivatizando pero ante este hecho, los microindustriales se encogen de hombros y dicen: oficial o reprivatizada, los criterios son exactamente los mismos. Cuando la banca fué nacionalizada, un grupo de microindustriales de Jalisco envió un telegrama de felicitación al Presidente de la República. Una hora después, el presidente de la Cámara Metálica de Guadalajara les solicitaba que no hicieran ninguna declaración porque la planta industrial del país se iba a paralizar al llamado de Manuel Clouthier. Posteriormente, varios representantes regionales y nacionales de agencias gubernamentales dedícidamente favorables a la microindustria, los cuales estaban reorientando los créditos, fueron removidos de sus cargos, como es el caso del director regional del FOGAIN, del director de crédito de NAFINSA, el director de Uniones de Crédito de la SECOFI.

De alguna manera, los esfuerzos de los pequeños productores son recompensados: Jalisco obtuvo en 1989 casi el 30% del total nacional de créditos destinados a la microindustria; esta entidad cuenta con 13 uniones de las 40 uniones de crédito industriales. En estos créditos ayudó mucho el programa IMPULSA que firmó la banca PROMEX con FOGAIN. En este sentido, los empresarios Jaliscienses han resultado más beneficiados.

Durante la crisis y ante la demora en los trámites de crédito de la banca, ha prosperado el crédito usurario para la microindustria, principalmente en Tlaquepaque y Tonalá. Probablemente es mayor el monto de créditos que destina el agio a la microindustria que el canalizado a través de la banca. Esta última prestó a los microindustriales de Jalisco en 1989 cerca de 14 mil millones de pesos. La tesorería de Jalisco tiene registrados a 13,500 microindustriales, de los cuales reciben crédito solamente 1,200. Sin embargo no existe una cifra única sobre el inventario de los pequeños productores. Por ejemplo, la CONAMIN señala que si se toman en cuenta los establecimientos que no cuentan con licencia municipal, la cifra puede llegar a 22,000, y a 36,000 si se incorporan las Unidades Agropecuarias e Industriales de la Mujer Campesina, de las cuales poco más del 30% están registradas.

Los agiotistas operan de una manera sui generis; el microindustrial que solicita un crédito, a cambio debe firmar un documento con el cual reconoce haber comprado a crédito un aparato de línea blanca, como un refrigerador, para lo cual debe dejar una garantía prendaria, algún bien raíz. También se dan casos en que el deudor se compromete con algún juramento a nunca delatar al agiotista.

El Fondo de Garantía y Avales del gobierno de Jalisco, el Fondo Jalisco, está manejando un capital muy reducido: 3 mil millones de pesos. Los microindustriales piensan hacer una propuesta para manejarlo directamente.

Algunos de los retos que la CONAMIN tiene respecto a la legislación son:

a) la reforma a la Ley de Patentes y Marcas, para agilizar el desarrollo tecnológico. Actualmente una solicitud de patente de invención, de diseño o de mejoras, demora un año sólo en ser considerada. Hasta 4 años tarda en realizarse el examen técnico de novedad. Eso significa tener al inventor en la obscuridad durante 5 años. Este tipo de reglamentaciones según la Confederación, frenan el desarrollo tecnológico del país.

b) La Ley Federal de Fomento Cooperativo, para que se beneficie también la microindustria. Actualmente existe una ambigüedad jurídica y se contraponen dos leyes, la Ley de Fomento Cooperativo y la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria. La de Fomento Cooperativo, que nace en 1938, especifica en el artículo 12 que las personas que ingresan a una cooperativa de producción, de servicios o mixta, quedan exentas del pago de cuotas a las cámaras y de su adscripción a ellas.

c) Sin embargo, en 1941 la Ley de Cámaras establece que es obligatorio pertenecer a las cámaras para todos los establecimientos comerciales o industriales que tengan declarado ante la Secretaría de Hacienda un capital de 2,500 (poco menos de un dolar de 1990). Como esta cantidad no se ha modificado, según la CONAMIN dió origen a un monopolio de la representatividad industrial y obstruyó la organización por la vía de las cooperativas. A este respecto, el organismo de los microindustriales señala que la CONCAMIN nunca ha formado una unión de crédito ni una cooperativa, y advierte que esta ley ha obtaculizado, además, el desarrollo tecnológico e industrial del país, y ha concentrado en pocas manos los recursos que destina el gobierno federal a la industria (tecnología, crédito, mercado, beneficios fiscales...). Según la misma organización, la Ley de Cámaras ha convertido a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en una oficina de las cámaras de industria.

Si en el aspecto legal los microindustriales se consideran en una posición de avanzada respecto a otros países, en la práctica consideran que han perdido batallas importantes ante algunos funcionarios del poder ejecutivo, quienes por proteger algunos intereses no ven la urgencia de apoyar la organización de los pequeños. Existe una Comisión Intersecretarial de Fomento a la Microindustria (CIFOMIN), que deriva de la Ley Federal de Fomento a la Microindustria (LEFOMIN), la cual está constituida por varias secretarías de estado: Hacienda, SECOFI, Salud, SEP, SPP, Contraloría, del Trabajo, IMSS, Infonavit, DDF, y por los departamentos de fomento industrial de los gobiernos de los estados.

Las dependencias oficiales que más se han opuesto a la organización de la microindustria, desde la perspectiva de la CONAMIN, son: dentro de la Secretaría de Hacienda, la Comisión Nacional Bancaria (que funciona como un organismo descentralizado) la cual cuenta con un Departamento de Uniones de Crédito cuyos reglamentos son obsoletos. Para constituir una unión de crédito existe una demora hasta de 4 años, lo que provoca el desaliento y hace pensar a la CONAMIN que en un país de pequeños industriales, la política de algunos organismos gubernamentales está encaminada hacia la grande empresa. Sus dirigentes sienten que hay un desequilibrio en la Ley del Servicio Público de Banca y Crédito, ya que mientras se flexibilizó hacia la banca comercial, al mismo tiempo se le apretó más a la ley que rige a las uniones de crédito. Por ejemplo, ahora la banca comercial no necesita presentar una solicitud ante la Comisión Nacional Bancaria para lanzar sus programas de publicidad, pero una unión de crédito no puede poner un anuncio si no es con el permiso de la Comisión, mismo que nunca será resuelto ya que sería darle al pueblo una alternativa de financiamiento propia. Del total de recursos que destina el gobierno al fomento de la industria por la vía de la banca de desarrollo, a la microindustria se canaliza un mínimo. El programa para micro,

pequeña y mediana industria para 1990 es de un billón 200 mil millones de pesos. Hasta octubre de 1990, se llevaban ejercidos para la microindustria 150 mil millones; eso significa que el 90% del crédito se queda entre la pequeña y la mediana industria, la cual constituye aproximadamente el 5% de los establecimientos industriales. Con el 10% de los créditos se pretende apoyar al 92% de los establecimientos industriales del país, que son las microindustrias. Sin embargo, la banca comercial sólo beneficia por la vía del crédito al 7% de ellos, mientras que la banca de desarrollo cubre al 5%.

La CONAMIN presenta un ejemplo coyuntural: en este momento se está autorizando una línea de crédito por un millón 500 mil millones de pesos a una empresa productora de harina de maíz, mientras no se apoya a 145 mil microindustriales productores de tortillas de masa de maíz.

La CONAMIN considera que en las discusiones sobre la conveniencia de firmar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, no se está tomando en cuenta la opinión de los microindustriales. Advierte que hay que tener mucho cuidado con un acuerdo porque nuestro vecino del norte no los respeta. Para ello cita el caso del narcotráfico y el embargo atunero de octubre de 1990. Además, existe la experiencia del GATT. Antes de ingresar, la microindustria requería de organización, cambios en la ley de patentes y marcas. Se entró al GATT sin hacer esos cambios. Por otra parte, Estados Unidos veta algunos acuerdos del GATT; esto significa que su industria entra y sale de ese organismo de acuerdo a sus intereses.

La apertura comercial, según el presidente de la CONAMIN, está convirtiendo a los microindustriales en comerciantes y distribuidores. Cita ejemplos como el de la señora Isabel Torres, quien en 1987 solicita un crédito a través de una unión, para abrir una pequeña fábrica de muñecos de peluche. En 1990, la misma persona solicita 30 millones de pesos, no para ampliar el taller, que ya cerró, sino para comprar en Nueva York muñecos de

peluche procedentes de China y de Hong-Kong.

Según la CONAMIN, dentro de la microindustria, los sectores más afectados por la apertura comercial son los alimentos (tostadas, pan de caja, alimentos enlatados, lácteos, paletas heladas de las llamadas dietéticas), la confección, el calzado y los juguetes. Desde el ángulo de este organismo, el principal promotor ideológico de esta corriente neoliberal es la Fundación Nacional para Defensa de la Democracia, de los Estados Unidos, la cual ha influido en gran parte de los organismos empresariales de América Latina, y ha creado organismos como el Centro Internacional para el Apoyo de las Iniciativas de la Empresa Privada, y un conjunto de organismos del tipo del Instituto Interamericano de Desarrollo que dirige Luis Pazos en México, el Instituto Libertad y Democracia que dirige Hernando de Soto en Perú, la Asociación para el Fortalecimiento del Libre Sindicalismo. Añade que así como en Panamá apoyaron la cruzada civilista, en México han influido en el DHIAC. La COPARMEX, según el presidente de la CONAMIN, recibió dinero de la Fundación Nacional para la Defensa de la Democracia, al menos hasta 1987. La fundación se habría beneficiado de la desconfianza creada entre los empresarios latinoamericanos y sus industrias, y del subsecuente envío de dólares a los Estados Unidos.

Según la CONAMIN, los directores, más que los presidentes de las cámaras industriales, bloquean sistemáticamente los esfuerzos que los microindustriales realizan por organizarse.

La microindustria no ha podido llegar a ser proveedora del gobierno federal, a pesar de los programas de apoyo de Pemex y de la Comisión Federal de Electricidad. ¿Por qué? Porque la microindustria no está en los comités de adquisiciones. En ellos participan los directores de los organismos cúpula. Además, a pesar de los esfuerzos emprendidos desde los años setenta, no ha podido establecer los sistemas de subcontratación para vincularse con las empresas paraestatales y las empresas privadas grandes.

El UNE abrió las puertas de la Secretaría de Hacienda a los microindustriales para que pudieran negociar, y según ellos, algunas de sus principales acciones son las siguientes:

- Se logró que todos aquellos que facturen como máximo 500 millones de pesos de ventas al año, declaren de acuerdo al régimen simplificado, sin necesidad de tener contador. Ahora solamente se requiere llevar dos hojas. Además, existen talleres de capacitación. El propósito es que los propios microindustriales sean autogestionarios ante la Secretaría de Hacienda.

- Se están impartiendo conferencias a los microindustriales de toda la República para concientizarlos de la necesidad de organizarse.

- El diálogo con todas las dependencias oficiales es permanente. Por ejemplo, ante la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología se lograron liberar de la obligación de presentar licencias para los aspectos ecológicos a 168 giros industriales. Por ejemplo, se liberó la rama alimenticia con todas sus clases de actividad: los que elaboran tortillas, los productores de harina de trigo y de maíz, los fabricantes de pan. La curtiduría y las fundiciones de metales no quedaron liberadas de la licencia. Se han propuesto dos áreas especializadas para cada una de estas ramas industriales altamente contaminantes. Sin embargo, según la CONAMIN, existen fuertes intereses de las cámaras que se oponen a esto, ya que al sacar de Guadalajara a muchas de estas pequeñas plantas industriales dejarían de depender de los monopolios que controlan las materias primas y los mecanismos de importación.

Respecto a la participación del Estado en la economía, la CONAMIN reconoce que es necesaria una modernización. Sin embargo, aclara que los defensores del neoliberalismo olvidan que la regulación del estado favoreció a las grandes empresas transnacionales y que la desregulación, si no se tiene cuidado, seguirá favoreciendo solamente a esas empresas comerciales,

industriales y de servicios. La CONAMIN apunta que no está de acuerdo con una economía paterno-estatal pero tampoco lo está con otra paterno-empresarial. Por ejemplo, el reciente decreto desregulatorio de la tortilla y la masa se fundamenta en consideraciones como la escasa inversión privada, la baja en la calidad de la tortilla, la dependencia del Estado, industria donde están comprometidos 45 mil productores muy pequeños. Si éstos no se organizan a muy corto plazo en uniones de crédito y en cooperativas, se dará un fenómeno muy parecido al de 1950 con la producción de refrescos: se dará una gran concentración de la producción. La desregulación no es una panacea para salvar a una rama industrial. El neoliberalismo está mostrando sus límites al interior mismo de los países que lo han promovido a nivel mundial, como son los Estados Unidos e Inglaterra. La tasa de interés subió por encima de las utilidades y estas han disminuido notablemente.

En relación al fomento a la industria maquiladora, la CONAMIN condidera que esto significa la incapacidad de promover un programa propio para fortalecer la planta industrial del país. Como una alternativa, como oxígeno para la economía, anota que es bienvenida. Pero no como se está manejando en México, donde se le otorgan bondades que no ha mostrado, como es la falta de integración. Los esquemas de subcontratación para vincular la pequeña a la gran empresa que se diseñaron a mediados de los años setenta, como la bolsa de subcontratación, fueron bloqueados. La microindustria no participa en los comités técnicos de adquisiciones de grandes empresas nacionales como PEMEX y la CFE; se oponen los organismos que controlan las adquisiciones del sector público. Además, los grandes capitales que manejan la industria de las materias primas para los microindustriales de la confección se han opuesto fuertemente a que se organice el taller maquilero familiar e incluso a que se registre. Para la CONAMIN, varios intereses políticos se oponen al éxito organizativo de los microindustriales, sobre todo la ultraderecha, que tiene

influencia con ciertos funcionarios del sistema financiero.

Desde una perspectiva política, el voto del microindustrial, en su gran mayoría es por el PRI, y este se multiplica por que el pequeño productor es líder en su empresa. La cercanía que tiene con sus trabajadores es tan estrecha que puede predisponerlos en favor o en contra del gobierno, o del partido, ámbitos que se confunden. El abstencionismo de los microindustriales es enorme. Preocupado por sus necesidades inmediatas de la producción, el pequeño productor se ha desentendido por completo del aspecto político. Durante la crisis de los años ochenta, la microindustria ha funcionado como un acordeón: en momentos de bonanza se expande, ante las dificultades, se contrae. Esta contracción se da con un gran sentido de solidaridad hacia sus gentes. El grupo del microindustrial es solidario consigo mismo. Está formado del hermano, del tío, del hijo, del pariente, del compadre, etc.. Es un grupo familiar. Los despidos no se realizan por computadora, cuenta mucho el corazón en la toma de decisiones. No fué el microindustrial quien estuvo votando en favor del Partido Acción Nacional (PAN). Más bien se desinformó y desorientó a los electores con apoyo del exterior, de la Fundación para la Defensa de la Democracia. Se movilizaron recursos humanos y capacitación con mucha antelación. Los sectores empresariales financiaron una campaña de la inconformidad en 1988; los que habían ganado mucho dinero con el crack de 1987 y durante todo el sexenio de De la Madrid. Era una táctica para aumentar su capacidad de negociación y así presionar a las autoridades. Según la CONAMIN, personal femenino del PAN y del PRD se acercó a las casillas en 1988 diciendo a la gente formada en las filas: "por cualquiera menos por el PRI". Se alentó la inconformidad de personas poco politizadas.

El Pacto de Solidaridad ha traído ciertos beneficios, como son: la baja de la inflación, la baja de la tasa de interés, el aumento de legitimidad relativa de México para renegociar la deuda externa, la creación de un ambiente para que el capital

foráneo se interese en invertir y el regreso, a cuentagotas, del capital mexicano fugado. Las desventajas: contracción del mercado interno y de la planta productiva por sostener un salario irreal, la contracción en la producción del sector primario por tener precuios de garantía irreales. Los microindustriales organizados en la CONAMIN consideran que el pacto tiene que replantear sus objetivos de acuerdo a lo que está señalado en el Plan Nacional de Desarrollo. De no hacerlo, se seguirá ensanchando la existencia de dos pactos: uno para los ricos y otro para los pobres. Desde su perspectiva, el pacto ha sido sostenido por el sector obrero y por el sector agrario, además, está violando el artículo 123 de la Constitución. Indican que los neoliberales no quieren pagar salarios. Puntualizan que la Asociación Nacional para el Sindicalismo Libre, que depende de la Fundación Nacional para la Defensa de la Democracia, está promoviendo, a través de los organismos patronales, la afiliación libre de los sindicatos, la disminución de las presiones sindicales, el fin del derecho de huelga. Sin embargo, comentan que esta situación es contradictoria con la política que maneja el neoliberalismo. ¿Cómo es posible que estemos solicitando un sistema de libre empresa, de libre cambio, de libre mercado, cuando tenemos candados en el salario, en la producción del campo y en la de la microindustria? No se puede hablar de mercado y pretender pagar a los trabajadores con pilones, despensas, vales de gasolina y otros tipos de prestaciones similares. Eso es institucionalizar la tienda de raya de las haciendas.

La CONAMIN hace ver cómo las cifras oficiales del Seguro Social, las cuales no manifiestan un descenso en el número de trabajadores, son engañosas. Buena parte del personal que se ha estado despidiendo de muchas fábricas en el último año, se le está otorgando el Seguro Social en espera de una recuperación económica.

La microindustria exporta de manera permanente una ínfima cantidad de su producción. Sólo el .04% de los establecimientos

lo hace sistemáticamente. La exportación de las artesanías, que es importante, no la realizan los microindustriales, la hacen empresas comercializadoras que exportan a nombre de los pequeños productores. Ellas son las que reciben los apoyos oficiales. Esta es una desviación del apoyo oficial que se da por la ausencia de organización. Las exportaciones hay aumentado pero los exportadores siguen siendo los mismos, no se ha abierto el abanico. Por ejemplo, las uniones de crédito de los microindustriales no tienen líneas de crédito del Banco Nacional de Comercio Exterior, a pesar de que se han solicitado desde hace 15 años. Sin embargo, el Fondo para el Comercio Exterior (FOMEX) se maneja con los criterios del Banco de México, el cual no es sensible a las necesidades de la microindustria. Sin embargo, desde la perspectiva de la CONAMIN, a la microindustria no se le debe atender por ser rentable en el corto plazo, sino por la función que está desarrollando. Según sus cifras, ocupa al 49% del personal, es responsable del 10% del producto interno bruto y participa con el 43% de la producción. Aunque maneja capitales pequeños, en organización tiene un efecto multiplicador.

II.- Conclusiones.

Entre los muchos obstáculos para el desarrollo de las pequeñas unidades productivas, pueden distinguirse, además de la evidente debilidad económica, los factores internos y los externos. Los primeros tienen relación con la experiencia en el manejo de las microempresas, la motivación, el entrenamiento, la adaptabilidad ante los cambios, la capacidad de organización y la calificación técnica. Entre los obstáculos externos pueden distinguirse la dificultad para acceder al financiamiento, a las materias primas y a la tecnología.

El problema de la organización es crucial y tiene que ver con la estrechez de su base social, con su dispersión física y su desarticulación política. Es significativo que en la presente

coyuntura política mexicana de la reforma del Estado, se busque nuevamente una relación simbiótica entre los pequeños productores y el partido oficial, de la que los dos obtienen beneficios. Los primeros, en capacidad de gestión ante poderosos intereses económicos, políticos y burocráticos. El segundo, clientela política y votos en una contienda cada vez más competida en el ámbito electoral.

Algunas de las líneas de acción que pueden emprenderse en favor de los pequeños productores, son las siguientes:

1.- Propiciar y fomentar todo tipo de organización de productores, para contrarrestar su debilidad económica y aumentar su capacidad de negociación de créditos, compras, ventas y exportaciones.,

2.- Apoyar en el orden laboral a los pequeños productores, incluidos los trabajadores, de tal modo que sin inhibir la producción a pequeña escala, queden garantizadas ciertas condiciones de trabajo presentes en las empresas mayores.

3.- Crear mecanismos expeditos y accesibles de información en diversos campos: comercial, técnico, administrativo, financiero, fiscal.

4.- Favorecer la articulación productiva de pequeñas y grandes industrias, pero compensando las relaciones asimétricas que hasta ahora han prevalecido en detrimento de los pequeños.

5.- Ofrecer estímulos diferenciales a las industrias que participen en los procesos de descentralización y desconcentración industrial.