

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA
TEXTIL EN MÉXICO EN UN CONTEXTO DE
GLOBALIZACIÓN 1985-2003”**

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

MIGUEL ÁNGEL AGUILAR AGUILAR

PUEBLA, PUE.

2005

ÍNDICE

Introducción.....	1
Capítulo I	
El desarrollo del concepto de competitividad.....	10
1.1 La etapa inicial del concepto de competitividad.....	11
1.1.1 Clásicos.....	11
1.1.1.1 Adam Smith.....	12
1.1.1.2 David Ricardo.....	15
1.1.1.3 John Stuart Mill.....	17
1.1.1.4 Karl Marx.....	19
1.2 La segunda etapa del concepto de competitividad.....	21
1.2.1 Neoclásicos.....	21
1.3 La tercera etapa del concepto de competitividad.....	22
1.3.1 Teoría Evolucionista.....	22
1.3.2 Teoría Institucional.....	24
1.3.3 Ventajas Competitivas.....	26
1.3.4 Competitividad Sistémica.....	31
1.3.5 La competitividad de Hernández Laos	35
1.4 Conclusiones.....	38
Capítulo II	
Propuesta metodológica para medir la competitividad de la industria textil en México: 1985-2003.....	48
2.1 Planteamiento del problema.....	48
2.2 Estructura por capítulos.....	51
2.2.1 Capítulo I.....	51
2.2.2. Capítulo II.....	53
2.2.3 Capítulo III.....	53
2.2.4 Capítulo IV.....	54
Capítulo III	
La industria textil en el entorno internacional.....	57
3.1 Antecedentes históricos de la industria textil.....	58
3.1.1 Primera Revolución Industrial.....	58
3.1.2 Segunda Revolución Industrial.....	59

3.1.3	Las Décadas 50 y 60.....	61
3.1.3.1	Estrategias llevadas a cabo.....	63
3.1.4	La década de los 70's.....	64
3.2	Panorama actual.....	66
3.3	Economía Mundial.....	67
3.3.1	Comercio.....	72
3.3.2	Países en desarrollo.....	75
3.4	Comercio mundial de la industria textil.....	79
3.5	Producción mundial de la industria textil.....	83
3.6	Conclusiones.....	89
Capítulo IV		
	La competitividad de la industria textil mexicana.....	93
4.1	El cambio de modelo de acumulación.....	93
4.2	La industria textil en la economía cerrada.....	96
4.3	La industria textil en la economía abierta.....	102
4.4	Determinantes de la competitividad de la industria textil.....	109
4.4.1	Tecnología.....	109
4.4.1.1	Acervos y capital fijo.....	110
4.4.1.2	Gastos en investigación y desarrollo.....	112
4.4.1.3	Niveles tecnológicos.....	114
4.4.2	Fuerza de trabajo.....	117
4.4.3	Productividad del trabajo.....	119
4.4.3.1	Productividad del capital.....	122
4.4.3.2	Remuneraciones.....	123
4.4.3.3	Maquinaria y equipo.....	125
4.4.4	Organización del trabajo.....	126
4.4.4.1	La calificación de los trabajadores.....	128
4.4.5	Comercio.....	132
	Conclusiones.....	137
	Anexo.....	142
	Bibliografía.....	147

DEDICADO A

Mi Madre

Paula Aguilar

Ponce de León

Pilar y fuerza de toda una tribu.

Mis hermanos

Consuelo, Raúl, Mario Abraham

Maribel, Alma Delia, Margarita

Fernando, Martha Angélica

Prueba fehaciente
de una tribu que
alcanza lo que quiere

Mi tía y primos

Esperanza Aguilar Ponce de León

Marco Antonio, Norma Angélica

Víctor Hugo, Julio Cesar

Alma Xoxchilt Silva Cabrera

"Si verte fuese la muerte
y no verte fuese vivir,
prefiero morir y verte
a no hacerlo y vivir."

-Sergio García

AGRADECIMIENTOS

Agradezco el apoyo que me han brindado en el Equipo de Estudios Industriales (EEI), que desde hace 10 años me han impulsado en mi férrea idea de terminar la carrera, y en donde he aprendido mucho, tanto en lo académico como en lo personal.

En especial a la Doc. María Eugenia Martínez de Ita (por cierto mi asesora de Tesis).

Te dejo con tu vida
tu trabajo
tu gente
con tus puestas de sol
y tus amaneceres. . . .

Te dejo sin mis dudas
pobres y malheridas
sin mis inmadureces
sin mi veteranía.
(Mario Benedetti)

A el Mtro. Germán Sánchez Daza, por su apoyo y amistad incondicional.

"El secreto de la felicidad no esta en hacer siempre lo que se quiere sino en querer siempre lo que se hace." (Tolstoi)

A mis revisores de tesis, el Doc. Guillermo Campos Ríos y el Mtro. Pedro García Caudillo, por sus acertadas observaciones y sugerencias.

A todos los compañeros que tuvieron la oportunidad de trabajar en el EEI, y con los cuales compartí los buenos momentos y las buenas cervezas, y de los cuales son tantos que sería difícil acordarme de todos, así que solamente mencionare a los más actuales: Oscar Crisantos y Alberto Gomez, y en especial a Antonio Borges Blanca, por su apoyo en la realización de este trabajo, sus comentarios me sirvieron de mucho, así como la corrección de la ortografía.

"No son los golpes ni las caídas las que hacen fracasar al hombre; sino su falta de voluntad para levantarse y seguir adelante." (Anónimo).

A todos mis maestros que desde hace mucho tiempo confiaron en mi, en especial a Arturo Sánchez Daza, por todo su apoyo y confianza incondicional, durante y después de mi instancia en la Preparatoria Benito Juárez.

Más en general, y sin citar ya a nadie en concreto (la lista sería inmensa) cabe citar a todos aquellos que me animaron a embarcarme en esta aventura, y a los que me apoyaron una vez estando en ella. A todos los que me preguntaron una (y mil) veces cómo iba la cosa, a los que se interesaron por cuándo acababa (o cuándo empezaba), a los que hacían lo que podían por presionar a mi perezosa voluntad para que avanzase, y a todos los que han comprendido mi tardanza. Todos ellos han hecho posible que siguiera insistiendo y resistiendo, hasta terminar.

“las empresas transnacionales son no sólo importantes vehículos, sino también destinatarias de primer orden del proceso de globalización, y son sus necesidades, sus intereses y su lógica de funcionamiento, los que imponen como uno de los principales criterios rectores de dicha globalización”
(Estay; 1995:32)

Introducción

La definición de competitividad es actualmente tema de debate entre los economistas y personas interesadas en el tema, puesto que existen diferentes acepciones sobre la misma, más cuando se habla en un contexto de globalización, por lo que es a partir de las diferentes acepciones de competencia como intentaremos acercarnos a una definición de competitividad ubicándola en el contexto actual.

[La competencia ha sido considerada generalmente como] la rivalidad que pone a un agente económico, incluso involuntariamente, contra los demás agentes económicos. En general se refiere a los productores, empresarios, los cuales pueden competir entre ellos de varios modos: ofreciendo precios más altos para obtener una cantidad o calidad superior de los factores necesarios, atrayendo la clientela con precios más bajos, con ofertas, por medio de la publicidad, etc. (Ricossa; 1990:111-112)

Desde la perspectiva de la teoría económica clásica con David Ricardo, encontramos una definición de competencia, como la rivalidad entre los productores por la obtención de mejores ganancias, en un entorno de libre competencia en el mercado, es decir, que cuentan con las mismas

oportunidades e información de los mercados todos productores y en donde, no existe la intervención del estado.

Y en lo que se refiere a la competencia de las naciones o países en un mercado internacional, basa su análisis a partir de las ventajas comparativas de una región o una nación, que se refiere a la abundante dotación de factores de producción (tierra, trabajo y capital) y sobre todo, en la abundancia de recursos humanos.

Entendida la ventajara comparativa, como ciertos factores de una nación, como son recursos naturales, bajo costo de la fuerza de trabajo, capital que le permiten ser más competitivo en comparación con otros que no cuentan con estas ventajas, es decir, que pueden producir el mismo bien a un costo más bajo que otros productores, desplazándolos del mercado, con lo cual se genera la competencia de productores por abarcar más mercado.

Más adelante con el surgimiento del pensamiento neo-clásico, el concepto de competencia será analizado desde una perspectiva estática, es decir, a partir del modelo de equilibrio general de competencia perfecta, en donde, los mercados deben estar libres de cualquier interferencia institucional, para un buen funcionamiento, así como cada unidad económica debe ser pequeña comparada con el mercado y que cuenten con información completa, evitando el control de precios por parte de algunos productores.

Sin embargo, a partir de la desaparición del capitalismo clásico, y la conformación de grandes concentraciones de mercado en pocas manos, se gesta una competencia de monopolios y oligopolios, dejando entre dicho los supuestos de los neoclásicos.

Con la incorporación de los avances técnicos a los procesos de producción, la competencia pasará de las ventajas comparativas hacia las ventajas competitivas, la cual incluye, no solamente los bajos costos de producción para ganar mercado, sino también la diferenciación del producto, y en donde se incluye la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados, elementos que contribuyen a dicha diferenciación.

La ventaja competitiva... resulta de la diferencia entre el valor que una firma es hábil de crear para sus compradores y el costo de crear ese valor. Porter indica que ese valor superior es el resultado de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes, o por proveer beneficios únicos que compensen un mayor precio¹.

Centrándose primordialmente en las firmas que intervienen en el comercio, y en donde la participación del Estado es importante como generadora de un entorno favorable y políticas macroeconómicas estables.

Las ventajas competitivas son difíciles de imitar para los demás competidores en el mercado, puesto que supone un coste adicional constante para mantenerlas, así como, responden a necesidades específicas de un sector o una industria en concreto, lo que se ha traducido en una barrera a la entrada para los demás competidores en los mercados.

[Por lo tanto], las teorías económicas clásicas dieron forma al marco conceptual de la competitividad y la definieron en términos más que todo economicistas. Sin embargo, con el paso del tiempo y el advenimiento de

¹ Hacia un marco conceptual para evaluar la competitividad de la pequeña y mediana agroindustria. Tomado de: redepapa.org. Recuperado el 25 de abril de 2005 en <http://redepapa.org/piedra.pdf>. Por Mario A. Piedra, P. M. Kennedy y W. Harrison. CATIE. s.f.

las nuevas condiciones a las cuales deben adaptarse los participantes en el comercio, tanto a nivel internacional como a nivel domestico².

El concepto ha ido cambiando, hasta nuestros días, al irse incorporando nuevos elementos que intervienen en la competitividad, como lo son: la tecnología, los cambios productivos y organizacionales, así como también lo referente a la cultura de los países, entre otros.

Lo que a su vez a propiciado diferentes concepciones de competitividad, pasando de unas definiciones generales hacia otras más particulares, de acuerdo a el objeto de estudio. Como lo ha sido la diferencia entre competitividad de las empresas y de los países, por ejemplo.

En lo que se refiere a la empresa, se centra en su capacidad de producir y comercializar bienes en el mercado internacional, de acuerdo a los parámetros de calidad y eficiencia generales del mercado mundial, mientras que para el caso de la competitividad de la economía se han señalado los mismos elementos y además su impacto en el mejoramiento del bienestar de la población.

Por lo tanto, es a partir del desarrollo del sistema capitalista, como el concepto de competencia va adquiriendo nuevos elemento que intervienen en ella, dando paso a lo que se ha denominado en llamar “competitividad”, que no es más que la forma de competencia en un entorno más interconectado a nivel internacional y tecnológicamente más competido.

² Cuaderno Técnico No. 9, ¿Qué es la Competitividad ?. Tomado de: infoagro.net. Recuperado el 25 de abril de 2005 en http://www.infoagro.net/shared/docs/a6/CT_9.pdf. Por Patricia Rojas, Sergio Sepúlveda, 1999.

Sin olvidar que el concepto de competencia ha estado presente en el análisis del sistema capitalista, y que por lo tanto, es innegable que las teorías económicas convergen en la importancia que está tiene, en las economías.

Ya que en las últimas décadas los cambios ocurrido han dado pie a transformaciones importantes en la configuración de la economía mundial. En donde las relaciones se han hecho más estrechas entre las empresas como entre los países, sin olvidar por supuesto las relaciones sociales, con lo cual se ha configurado un nuevo escenario económico y social a nivel mundial. Este nuevo contexto tiene que ver con la globalización de la producción, y sus implicaciones en el mercado mundial. Siendo clave el crecimiento de la productividad de la producción de las empresas ante el crecimiento de la competencia en el mercado internacional como parte del proceso de globalización existente en nuestros días, así como también la creciente y cada vez más rápida incorporación de innovaciones tecnológicas a la producción.

Por lo cual, esta nueva configuración del mercado mundial se caracteriza por un aumento de la competencia, la innovación, uso alto de tecnología, reestructuración productiva y socio-territorial. En este sentido las relaciones han cambiado, tanto por el grado de interconexión existente entre empresas, como entre países. Es decir, que no solamente existe una incorporación de las empresas al mercado mundial, sino que también, que está se da a nivel espacial y por consiguiente social.

Por lo tanto, en el presente trabajo intentaremos abordar la competitividad a partir de la siguiente definición: *“como el grado de penetración en los mercados, a través de producir bienes que cumplan los estándares de calidad mundial, a un costo menor y de manera eficiente, manteniéndose niveles de rentabilidad”*.

Por lo que es a partir de ahí, como se pretende abordar la competitividad de la industria textil en México en un contexto de globalización: 1985-2003.

¿Porque la industria textil?

La industria textil ha sido una de las industrias más importantes en el crecimiento e industrialización de los países, así como fuente importante en la generación de empleos.

La industria textil condujo el primer proceso de industrialización en regiones de Europa y Estados Unidos y conforme otros países comenzaron su desarrollo económico, el sector textil jugó un papel vital en los esfuerzos de industrialización. Posteriormente cuando la producción de ropa llegó a ser una actividad industrial, ambos sectores (textil y del vestido) se convirtieron en componentes significativos de la cambiante economía global. (Dickerson, 1999: Cap. 5)

Y es a partir de este proceso como se incorporan muchos países al mercado mundial, y su consiguiente crecimiento económico. Es por ello que cobra importancia el estudio de la industria textil en un contexto de globalización.

Entendida esta última como un proceso de apertura comercial de los países, para conformar un mercado mundial a escala global. Que se ha caracterizado por un aumento de nuevas tecnologías, disminución de la participación de los Estados, libre movilidad de capitales y mercancías (principalmente capital financiero), nuevas formas de organización, así como también una mayor integración entre países.

Si bien es cierto que algunos autores mencionan que la globalización surge desde los inicios del capital y su proceso de expansión, aquí tomaremos como base el proceso que se genera a partir de la crisis del modelo anterior (sustitución de importaciones) y su consiguiente conformación de un comercio mundial con nuevas características de competencia.

Que para el caso de México, trabajaremos el periodo de 1985-2003, pues consideramos que es en este periodo en el cual se consolida el proceso de inserción al mercado mundial en un contexto de globalización.

Este proceso de apertura comercial, tiene sus antecedentes desde los años 70's, pero el punto más crítico es el año de 1985, donde es necesario una reestructuración productiva ante el proceso de apertura, y otro punto crucial es el de 1994 en que se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con Estados Unidos y Canadá, en donde se consolida dicho proceso. Dicho periodo de 1985-2003, consideramos que nos permitirá observar la penetración de la industria textil mexicana en el mercado mundial globalizado y su comportamiento.

Objetivos.

Dar un panorama general de la industria textil a nivel mundial.

Identificar el grado de competitividad de los países más representativos de la industria textil en la economía mundial. (China, Estados Unidos, República de Corea)

Identificar el nivel de competitividad de la industria textil mexicana en el mercado mundial.

Analizar los factores de la competitividad de la industria textil en México, y su comportamiento en un contexto de globalización.

Conocer los límites y ventajas de la competitividad de la industria textil en México

Preguntas.

¿Cómo se da la inserción de la industria textil mexicana en el mercado mundial?

¿Cuáles han sido los factores que han permitido la inserción de la industria textil mexicana en el mercado mundial?

¿Cuál es el grado de competitividad de la industria textil en México y su desempeño en el mercado mundial?

CAPÍTULO I

El desarrollo del concepto de competitividad

Actualmente, el concepto de competitividad tiene diferentes significados de acuerdo a como es tratado por los diferentes autores que existen sobre el tema. En el presente capítulo se intentará, en lo posible, conocer el concepto de competencia, el cual es la base sobre la que se sustenta la concepción de competitividad.

Iniciaremos el capítulo haciendo referencia a los autores clásicos, quienes le dan forma al concepto en un entorno de libre competencia, entre los cuales destacan: Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Karl Marx, considerado éste como el último de los clásicos.

Asimismo, consideramos pertinente introducir también a los autores neoclásicos, que si bien no analizan de manera directa el concepto de competencia, su teoría marginalista es la base de la actual concepción de competitividad. De estos autores destacan los siguientes: W. S. Jevons, Carl Menger y Leon Walras.

Continuaremos con una revisión de las teorías evolucionista e institucional, las cuales agregan importantes consideraciones al concepto de competencia, por ejemplo, el tema del cambio tecnológico y el papel de las instituciones en el desarrollo económico de los países.

En seguida se describe brevemente el concepto de “ventaja competitiva”, desarrollada por Michael Porter, quien introduce nuevos elementos que inciden en la competencia de las empresas y de las naciones, como lo son las acciones de los gobiernos, la mejora en la productividad de los factores, la incorporación

de las nuevas tecnologías a la producción y la diferenciación del producto entre otros.

Por último, se presenta el concepto de “competitividad sistémica” desarrollado por Esser, concepto que se diferencia de los anteriores por su análisis en cuatro niveles (meta, macro, meso y micro) y por incluir la dimensión política en la generación de la competitividad. Asimismo, se presenta el trabajo de Hernández Laos, el cual se centra en la competitividad industrial de México.

1. 1 La etapa inicial del concepto de competitividad

1. 1. 1 Clásicos

En la sociedad medieval, la actividad económica se encontraba bajo la tutela de la Corona, la cual consideraba el ordenamiento jerárquico de los Estados como parte fundamental del buen funcionamiento de la sociedad, y por lo tanto de la economía de las naciones.

Esta situación de control total de la vida económica por parte del Rey, generaba grandes monopolios, es decir, grandes empresas que bajo la protección especial del Rey hacía exclusión de sus competidores.

Con los clásicos se inicia la concepción de liberar la actividad económica de la protección del Rey, ya que consideraban que dicha tutela era necesaria, sino más bien perjudicial para el buen funcionamiento de la economía nacional.

Los clásicos consideraban que los productores al llegar al mercado buscando su propio beneficio, lograban a la vez un fin que no era parte de su intención, es

decir, que a partir de la competencia en el mercado los precios se regularían automáticamente, beneficiando a la sociedad en general.

En otras palabras, las relaciones de intercambio, o mejor dicho, del sistema económico en su conjunto, pueden ser auto-reguladas a través de la competencia, manteniendo el equilibrio en los mercados. Por ello era necesario eliminar la intervención de la corona ya que impedía la auto-regulación del sistema económico.

Por lo tanto, para los clásicos la competencia es la fuerza motriz que permite el buen funcionamiento del sistema económico de las naciones, es decir, la lucha de los productores por la obtención de un mayor mercado o de una mejor ganancia a través de la competencia, orilla a buscar nuevas formas o estrategias para obtener mejores ganancias, ya sea mediante la baja de los precios de las mercancías o el aumento en la producción, convirtiéndose así la competencia en una constante del mercado.

Destacándose dentro de esta teoría a tres autores: Adam Smith, David Ricardo y John S. Mill.

1. 1. 1. 1 Adam Smith (1723-1790)

Adam Smith es considerado como el padre de la economía e iniciador de lo que se ha llamado el periodo clásico del pensamiento económico, debido a la construcción de un sistema económico.

“En su sistema el intercambio viene facilitado por el uso del dinero y la producción se caracteriza por la división del trabajo. Las tres características principales de sus análisis central son la división del

trabajo, del precio y de la asignación y la naturaleza del crecimiento económico” (Ekelun y Hébert, 1999: 108).

La división del trabajo, se refiere a una fragmentación del trabajo en diferentes actividades, lo que permite a los trabajadores aumentar su capacidad para producir, al tener sólo una actividad y no llevar a cabo cada trabajador todo el proceso de producción de un bien; este es el caso de las manufacturas, en donde antes de existir una división del trabajo un obrero tiene a su cargo varias actividades del proceso de producción, situación de baja de productividad, sin embargo al existir la división del trabajo y la combinación de las diferentes operaciones en forma conveniente, el grado de productividad aumenta, al tener el obrero que realizar solamente una actividad del proceso de producción.

Esta división del trabajo en las manufacturas, puede ser equiparable a muchas otras actividades, sin embargo existen actividades que no pueden ser objeto de subdivisión del trabajo, como es el caso de la agricultura, puesto que no existe una compleja producción, sino que se lleva a cabo a través de pocas funciones. En aquellas actividades que puedan ser sujetas a una división del trabajo, ocasiona un aumento en las facultades productivas de la misma.

Esta misma división del trabajo permite ubicar la división de los costos de producir un bien, al considerar los costos de la renta de la tierra, los salarios y por último el beneficio que obtiene la persona que da por adelantado el capital para el pago de la renta y los salarios de los trabajadores, lo que queda expresado en el precio de la mercancía.

“Esta división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual,

necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra.” (Smith, 1979: 16).

La existencia de una mayor productividad tiene que ver con producir un mayor número de bienes que excedan el consumo interno, y con ello poder exportar el excedente de producción, es decir el mercado es concebido de dos maneras: como las transacciones que se generan al interior de un país, y por otro lado, las que se gestan al exterior. La generación de la riqueza de un país depende de la fuerza que tiene en la producción de bienes internos, lo que lo hace tener un mercado externo fuerte.

Es en el mercado donde da la competencia, es la interacción de la oferta y la demanda. Es el afán por obtener mejores beneficios lo que estimula la competencia entre los vendedores de dicho bien. Sin embargo, la oferta y la demanda no se ajustan entre sí de manera automática, sino que precisan de acuerdos y regulaciones.

Si existe una mayor demanda de un bien, lo que hace que el precio del bien aumente, los productores aumentarán su inversión, crecerán el número de trabajadores y también el uso del suelo para poder aumentar sus beneficios; mientras que si existe una mayor oferta del bien en cuestión, la relación será inversa, hasta ajustar el costo de producir el bien con el precio del mismo. Esto da origen a las fluctuaciones de los precios de mercado como consecuencia de la competencia de los productores por obtener mayores beneficios en un ambiente de libre competencia.

Smith menciona que la limitante de la libre competencia será el monopolio, que es considerado por el autor como uno de los peores enemigos de la buena

gestión ya que limita la libre competencia, limita la actuación de la manera más económica posible con el fin de defender los intereses propios. La concentración de la producción de un bien permite manejar los precios de dicho bien al antojo, mientras que si existen muchos productores de un bien, el precio tenderá a disminuir para poder abarcar un mercado mayor, y por consiguiente se obtendrán altos beneficios que serán repartidos entre los productores y entre los consumidores.

Si bien es cierto que Adam Smith habla de la competencia como la lucha de los productores por obtener mejores beneficios en el mercado, ésta no es su principal objetivo de análisis, sin embargo pone de manifiesto la importancia de la libre competencia como eje principal del buen funcionamiento del mercado y en consecuencia del crecimiento económico de las naciones. Deja claro la importancia de la competencia en el análisis del sistema económico y su papel preponderante en el funcionamiento de dicho sistema.

1. 1. 1. 2 David Ricardo (1772-1823)

David Ricardo basa su análisis del valor de una mercancía a partir del trabajo de Adam Smith, aclarando de alguna manera lo expuesto por este último. Smith consideraba como patrón de medición al oro, tanto por su divisibilidad como por la poca fluctuación de su precio en el mercado, mientras que David Ricardo considera que no puede ser el oro el patrón de medición, sino únicamente el trabajo.

Si bien es cierto que el precio del trabajo puede subir o bajar, para llevar a cabo la producción de un bien necesariamente tendrá que utilizarse la misma cantidad de trabajo, sin importar si existe la incorporación de alguna máquina para su producción, puesto que no disminuirá el trabajo incorporado en un bien.

Si se considera el trabajo incorporado en la máquina, el trabajo se mantendrá fijo y solamente variará el precio del bien en cuestión al venderlo en el mercado y no así su precio natural.

Como bien lo menciona en el siguiente párrafo: “El valor de cambio de los bienes producidos sería proporcional al trabajo empleado en su producción: no solo en su producción inmediata, sino en todos aquellos implementos o máquinas requeridos para llevar a cabo el trabajo particular al que fueron aplicados” (David Ricardo, 1973: 19).

Es decir, si existe alguna variación en la producción de un bien, el precio natural, que es el trabajo necesario para su producción se mantendrá inalterado, mientras que el precio de mercado puede sufrir alguna alteración.

Siendo la competencia de los productores el medio por la cual se ajusta el valor de cambio en el mercado, los capitalistas se moverán hacia donde las utilidades sean más altas, y por lo tanto, este aumento en el número de productores tenderá a reducir el precio de ese bien, lo que permitirá que los precios se ajusten a su precio natural.

Para el autor, no solamente el mercado interno tiene que ver con las ventajas absolutas de un país al producir un bien, sino que introduce la especialización como elemento importante para determinar el valor de una mercancía en un mercado externo, expresada por la productividad del trabajo, no obstante deja indeterminados los precios. Centrando su investigación en el lado de la oferta, y dejando de lado la demanda, supone que los beneficios obtenidos al intercambiar un bien en un mercado externo será igualitaria para los dos concursantes.

Es necesario aclarar que David Ricardo considera a la competencia del mismo modo que Adam Smith, sin embargo la aportación que hace David Ricardo y que nos interesa para el presente trabajo son las ventajas comparativas de una región o una nación. Éstas se refieren a la abundante dotación de los factores de producción, como son tierra, trabajo y capital que tiene un país para producir un bien a menor costo, hecho que lo hace tener una ventaja en comparación con el otro en el comercio exterior.

“Un país que posee ventajas muy considerables tanto en materia de maquinaria como de habilidad técnica, país que por este motivo podrá producir artículos con mucho menos mano de obra que sus vecinos, puede, a cambio de estos artículos, importar una porción de los cereales que requiere para su consumo, aun siendo este país fértil, y pudiendo cultivar el cereal con menos mano de obra que la empleada en el país del cual se importó” (David Ricardo, 1973: 103).

Ricardo destacó la importancia que tiene el comercio exterior y la competencia que se deriva de la misma en la economía de los países; y cómo a través de la competencia de los productores, tanto dentro como fuera de un país, se regulan los precios de mercado en beneficio de toda la sociedad.

1. 1. 1. 3 John Stuart Mill (1806-1873).

Para Mill la competencia como norma surge en las costumbres de las personas, tomando en consideración que antes de existir la competencia como tal, fue necesario tener un acuerdo regulador que permitiera mantener un cierto equilibrio entre los consumidores y los productores, y que a través del tiempo, estos acuerdos por la fuerza de la costumbre se han mantenido inalterados, lo que a dado pie a lo que se conoce como competencia. Es decir, en aquellos

casos donde no exista la competencia como tal, se estaría hablando de las costumbres como reguladoras del mercado.

Cuando se refiere al comercio internacional, Mill considera que no solamente es a través de las ventajas comparativas, como lo ha definido David Ricardo, lo que hace que un país obtenga mejores ganancias, puesto que no explica del todo el proceso por el cual los productores o el capital no se trasladen hacia aquellas zonas o países en donde se cuenta con ciertas ventajas comparativas.

El que los productores y el capital no se traslade a dichas zonas, es explicado por las ventajas directas que se tienen en el país de origen. Pues si bien existen ventajas comparativas, producir un bien en dicho país requerirá un mayor esfuerzo o capital, mientras en los países que ya lo producen su precio sería más bajo, lo que explica la ventaja del comercio internacional expresada en las importaciones, y no por las exportaciones, como se ha interpretado anteriormente.

“El país no produce un artículo porque esté obligado a ello, sino como la forma más económica de abastecerse de otras cosas. Si se le impidiera exportar este excedente cesaría de producirlo, y no podría importar ya nada... pero el trabajo y el capital que habían estado empleados en producir con vistas a la exportación encontrarían empleo en producir aquellos objetos que antes se traían del extranjero o, si algunos de ellos no pudieran producirse, en producir sucedáneos de los mismos” (Stuart Mill, 1996: 501)

Es por ello que de entrada, Mill asume a la competencia como la rivalidad de los productores por la obtención de mejores ganancias en el mercado, y que no

necesariamente la disminución de los salarios, les permite aumentar sus mercados, siempre y cuando las diferencias de costos sean mínimas.

En este sentido, los productores buscarán mejores ganancias con la venta de sus artículos, no siempre una disminución de los salarios, ni tampoco el traslado de la producción y capitales hacia zonas con mejores ventajas comparativas serán determinantes para obtener una mejor ganancia, sino más bien la importancia que tienen las importaciones, es decir, las ventajas directas de un país o productor.

1. 1. 1. 4 Karl Marx (1818-1883)

Karl Marx es considerado como el último autor clásico de la teoría económica, y si bien tiene una visión distinta de los clásicos, es importante señalar que dicho autor investiga sobre el modo de producción capitalista y las relaciones de producción e intercambio, analizando de manera profunda las relaciones existentes entre capitalistas y trabajadores. Aunque Marx no analiza de manera concreta el concepto de competencia, ésta forma parte importante en su análisis.

El autor inicia el *Capital* con el análisis de las mercancías, cuyo valor es la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción, que no siempre es el mismo, puesto que existen cambios en el tiempo, cómo lo es una mayor destreza de los trabajadores, el nivel de desarrollo de la tecnología, así como la eficiencia de los medios de producción lo que determinarán la cantidad de trabajo necesario.

Es en el sistema capitalista donde a través de la competencia se generan los cambios en la producción, cada capitalista busca obtener las mayores

ganancias al vender sus mercancías en el mercado, ya sea por medio de la baja en los precios de las mercancías al reducir los salarios de los trabajadores, o bien por el aumento de la productividad de la fuerza de trabajo. Es decir, los cambios en el costo de producción van a estar ligados estrechamente con el valor del trabajo.

Aquí es necesario dejar claro, que Marx no profundiza en el concepto de competencia, sino parte de la definición de Adam Smith. Para este autor el valor de una mercancía se divide en valor del capital invertido, valor del trabajo más la ganancia que se apropia el capitalista. Siendo que existen diferentes ramos de producción, y por consiguiente, diferentes magnitudes de capital incorporado a la producción, es a través de la competencia, como se nivelan estas diferentes tasas de ganancias, generando una tasa general de ganancia para todos los capitalistas. Para Marx el capital nace siempre de la acumulación, por lo tanto, al aumentar los capitales y la existencia de un mayor número de capitalistas, la competencia forma parte de la defensa de los capitalistas.

Como lo menciona Marx en el Capital, “la competencia sólo puede influir sobre la tasa de ganancia en la medida que en influye sobre los precios de las mercancías. La competencia sólo puede hacer que los productores dentro de la misma esfera de producción vendan sus mercancías a iguales precios y los que están dentro de diferentes esferas de producción vendan sus mercancías a precios que les proporcionen la misma ganancia, el mismo recargo proporcional sobre el precio de la mercancía ya parcialmente determinado por el salario” (Marx, 1984: 1097-1098).

Dentro de la competencia entre capitalistas, se genera una ganancia media, pero dicha ganancia es proporcional a la magnitud del capital. Como

consecuencia, la competencia entre un mayor número de capitalistas disminuye la ganancia media, lo que ocasiona que los pequeños capitalistas sean desplazados por los grandes por operar en mejores condiciones.

Como bien lo menciona Marx, “La competencia sólo expresa el cambio voluntario, el cual es, a su vez, la consecuencia inmediata y lógica del derecho individual de usar y abusar de los instrumentos de toda producción.” (Marx y Engels, 1966: 48).

1. 2 La segunda etapa del concepto de competitividad

1. 2. 1 Neoclásicos.

El surgimiento del pensamiento neoclásico inicia en la década de 1870, con la publicación por separado de tres obras importantes que pertenecen a W. S. Jevons, Carl Menger y Leon Walras, quienes tratan la cuestión del valor de una mercancía, asumiendo que dicho valor o precio de la mercancía, depende de la utilidad marginal que se obtiene al consumirla y no por el trabajo invertido en ella, como se pensaba anteriormente.

Considerada esta nueva etapa del pensamiento económico como marginalista, la cual supone que el precio de un bien no es producto del trabajo incorporado en su producción, sino que es en el mercado en donde la mercancía adquiere el precio de acuerdo a la utilidad que le puede brindar a quien lo compra.

En este periodo, a partir de la lenta pero firme desaparición del capitalismo clásico, por llamarlo de alguna manera, las relaciones capitalistas dejan de lado los principios de libre competencia dando paso a un proceso de concentración

en el que aparecen las grandes empresas, monopolios y oligopolios que cambiarían la estructura de los mercados.

Dichas concentraciones son totalmente distintas de aquellas que enfrentaron los clásicos, puesto que ahora dichas concentraciones no son parte ya de la corona, sino que se conforman de capital privado, y que algunas veces su fuerza puede enfrentar a la del Estado o incluso dominarlo.

Esta nueva concentración dará como consecuencia una nueva estructura de competencia, donde las grandes empresas controlan gran parte, y a veces, la totalidad de un mercado, conformándose así una competencia de oligopolios y en donde, la igualdad de oportunidades de libre competencia deja de existir. Sin embargo, se sigue utilizando la ideología liberal, aunque nunca se lleve a cabo, sino más bien, justifica la ausencia del gobierno en los asuntos comerciales, y rechaza cualquier intento de intervención estatal.

1. 3 La tercera etapa del concepto de competitividad

1. 3. 1 Teoría Evolucionista

La teoría evolucionista surge desde mediados de los años setenta como parte de la ruptura con las concepciones de la teoría neoclásica, principalmente sobre la crítica a la teoría ortodoxa y la síntesis de un conjunto de avances teóricos a partir de estudios de caso. Tomando en cuenta la incertidumbre y la infraestructura institucional como elementos importantes en el desarrollo de la innovación tecnológica. Asimismo, la corriente evolucionista se ha centrado en la elaboración de estructuras teóricas basadas en la concepción naturalista de la evolución de las especies.

Para los evolucionistas, el cambio tecnológico es fundamental para comprender la competencia y el funcionamiento de la economía, aunque no existe un amplio consenso, considera el cambio tecnológico es un proceso de aprendizaje dinámico en el tiempo por el cual se adquieren capacidades innovativas.¹

En lo que se refiere al comercio internacional, considerando que las ganancias se originan a partir del cambio tecnológico en la producción y la innovación en los productos, los evolucionistas proponen el concepto de brecha tecnológica entre países, lo que tiene que ver con el grado de desarrollo de los países, sectores productivos e industrias específicas; y que tiene que ver con las diferencias internacionales en las capacidades innovadoras y su uso, como de las estrategias corporativas y condiciones institucionales.

Esta brecha tecnológica es considerada como un fenómeno a saltos, es decir, que no evoluciona de manera gradual, y que tiene que ver con contextos particulares asociados a revoluciones científico-técnicas. Lo que permite identificar los ingresos desiguales de los países en el comercio internacional. Si bien en la teoría evolucionista no es tratada la competitividad de manera clara, forma parte de sus análisis, al considerar que el cambio tecnológico y la innovación, permiten comprender el nivel competitivo de un país, industria y/o empresa en el comercio internacional.

“los cambios en las ventajas absolutas específicas de un país lleva a variaciones en la competitividad, la participación en el mercado y en los ingresos reales, independientemente de las pautas de la ventaja comparativa” (Lagos Chávez, 2002: 243).

¹ Para profundizar el tema de el cambio tecnológico, ver Teorías económicas de la innovación tecnológica. Leonel Corona Treviño. Instituto Politécnico Nacional, México 2002.

Entendida la ventaja absoluta, referente a las cuestiones de participación de un país en el mercado mundial de un producto, con respecto a otros, y que tiene que ver con tecnología, innovación y aprendizaje tecnológico, las ventajas comparativas son consideradas como ventajas relativas en los bienes que produce un país.

Considerada la ventaja absoluta, como determinante de la competitividad sectorial, expresada en las participaciones sectoriales que tiene cada país en el comercio mundial: principalmente en términos de tecnología del producto y productividad laboral.

Este análisis parte de los supuestos: i) la tecnología no es un bien libre y muestra grados diversos de apropiación en los diversos ámbitos de empresas y países; ii) se identifican pautas relativamente ordenadas de cambio técnico que permiten a las tecnologías clasificarse como económicamente superiores e inferiores, sin tomar en cuenta la distribución del ingreso, y iii) las ventajas absolutas que generan las ventajas tecnológicas son una fuerza fundamental para conformar los parámetros comerciales (Lagos Chávez, 2002: 244)

1. 3. 2 Teoría Institucional

La teoría institucional, no trata el tema de la competitividad de manera directa, sin embargo en el análisis que proponen, acerca del papel que juegan las instituciones en el desarrollo social y económico, nos da la importancia que tienen las instituciones en la conformación del marco regulatorio en donde participan los agentes económicos, es decir en la competencia de los agentes económicos en el mercado.

El pensamiento económico institucional modifica el supuesto neoclásico de la racionalidad, al agregarse una estructura de incentivos, que determinan el grado de inversión social de los factores y la dimensión del tiempo. (Corona Treviño: 2002: 260)

Puesto que las relaciones económicas necesitan de un marco regulatorio que les permita interactuar en el mercado, es ahí donde las instituciones entran en acción al establecer ciertos límites —ya sean formales e informales— que regulen las negociaciones económicas, en un mercado imperfecto.

Uno de los supuestos básicos que nos interesa resaltar es el enfoque que se refiere a la cooperación, la cual es resultado de acuerdos entre los agentes económicos para llevar a cabo la competencia en los mercados. Es decir, dentro de la competencia se da la cooperación o pactos para disminuir los costos de transacción, clasificada en dos ámbitos: a) al interior de la empresa, y b) al exterior, entre agentes económicos para regular la competencia.

Una de las formas de cooperación externa, se refiere a las actividades de investigación y desarrollo para tener acceso a fuentes de información científica y tecnológica que permiten las innovaciones de producto y procesos.

Por lo tanto, la interacción entre organizaciones políticas y económicas con las instituciones da como consecuencia el desempeño económico de un país y conforma los mecanismos para llevar a cabo el desarrollo económico del mismo, en un marco institucional, que limite las conductas oportunistas y disminuya los riesgos y la incertidumbre que traen consigo las transacciones.

Las instituciones en el desempeño económico actúan en tres ámbitos principalmente: los derechos de propiedad, los costos de transacción y los

procesos políticos implicados en la acción y la negociación colectiva. La teoría institucional postula que el mercado no asegura por sí mismo el éxito para la eficiente asignación de los recursos.

Es por ello que las instituciones adquieren importancia en el mercado, además de propiciar una competencia bajo acuerdos o normas que permitan la interacción de los agentes económicos de una manera armonizada.

1. 3. 3 Ventajas Competitivas

Ya Porter (1991: 36) hacía mención al respecto, al decir que “los supuestos que fundamentan las teorías de la ventaja comparativa en el comercio son impracticables. La teoría estándar asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de factores nacionales es fijo. La teoría da por descontado que los factores, tales como la mano de obra especializada y el capital, no se mueven entre las naciones. Dichos supuestos tienen muy poco parecido con la competencia real”.

Como bien se sabe, actualmente las economías de escala funcionan y sirven como mecanismos para llevar a cabo la producción fuera de las fronteras nacionales, buscando satisfacer sus mercados desde cualquier punto fuera de país, así como también funcionan como suministrados de insumos intermedios, entre otras cosas.

Así también, las tecnologías no son idénticas en todos lados, pues están varían conforme a los países, pues están suponen una alta inversión en investigación

y desarrollo y ciertos conocimientos que les permitan entender y adaptar las nuevas tecnologías, situación que no se presenta en todos los países.

En lo concerniente a la diferenciación del producto, ésta forma parte de la actual competencia en el mercado mundial, en donde dicha diferenciación es parte vital de las empresas en la competencia, pues parte de las estrategias de las empresas por ganar mercados, así como también las necesidades de los consumidores han variado (existen necesidades de los consumidores distintas entre un país y otro).

En lo que se refiere a la mano de obra especializada y el capital, que la teoría clásica los considera inamovibles de una nación, actualmente esta situación no es real, pues en el nuevo entorno de la economía mundial, forma parte fundamental la libre movilidad de capitales y de mano de obra especializada, que no la mano de obra no calificada.

Con la gran depresión de los años treinta y la quiebra de grandes empresas y consigo, el aumento del desempleo y la pobreza masiva, el Estado aumenta su participación en las economías capitalistas, por medio del establecimiento del estado de bienestar, creando así, una economía mixta en la que el estado, aparecía como reguladora de la economía, y en donde, la concentración de las empresas se recuperan y empieza una expansión mundial.

En este contexto y partiendo de la obra de Michael Porter, (1991) *“La ventaja competitiva de las naciones”*, se inicia con una nueva conceptualización de la competencia, a partir de las empresas, es decir desde un punto de vista microeconómico. Considerando como determinantes de la ventaja competitiva los siguientes elementos:

Condiciones de los factores. La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.

Condiciones de la demanda. La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector.

Sectores afines y de apoyo. La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.

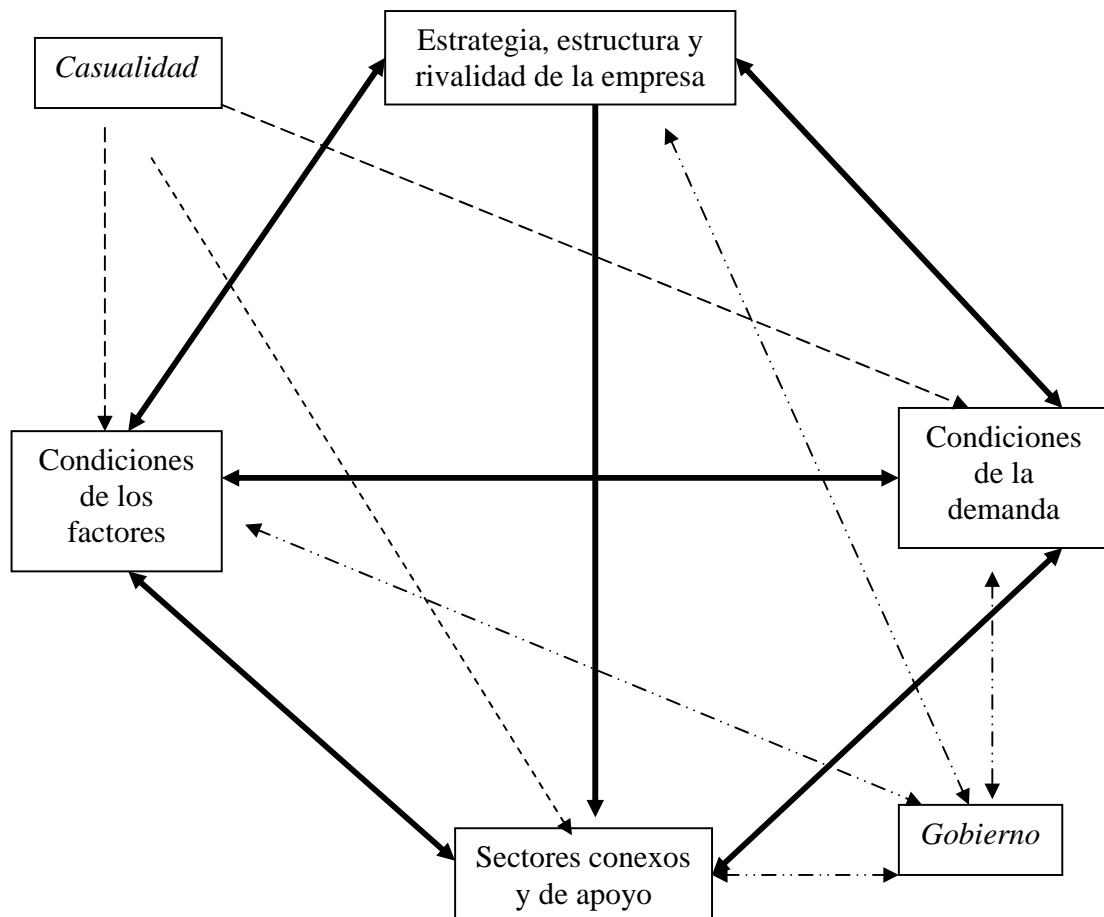
Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. Las condiciones vigentes en la nación respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

Y en donde también se considera la casualidad y el gobierno, elementos importantes en alcanzar la ventaja competitiva de una nación o país, como se muestra en la figura 1.

Entendida la competitividad de las empresas, como la mejora en la productividad de los factores, mediante una mejor calidad de los productos, la incorporación de nuevas tecnologías a la producción y la diferenciación del producto, para cubrir el mercado en el que se encuentra la empresa, así como también competir en mercados más especializados de su propio sector. Todo lo anterior mediante una estrategia competitiva de las empresas, y en donde aclara que “no existe una estrategia competitiva universal y sólo podrán alcanzar el éxito las estrategias adaptadas al sector en particular y a las técnicas y activos de una empresa en particular” (Porter, 1991: 64).

Para la obtención de la ventaja competitiva, las empresas deben llevar a cabo nuevas formas de organización, emplear nuevos procedimientos y la incorporación de nuevas tecnologías o diferentes insumos, que les permitan continuamente obtener una ventaja competitiva con respecto a sus rivales.

Figura 1. El Diamante de Porter.



Fuente: Porter, Michael E. (1991:182).

Esta situación presenta ciertas desventajas ya en la aplicación, pues, las empresas no toman el riesgo del cambio, lo que en algunas ocasiones limita obtener la ventaja competitiva, puesto que, cambios en la organización implicarían un cambio en la mentalidad de los administradores y los trabajadores, así como un costo mayor, digamos en el caso de usar nuevas tecnologías, y que por consiguiente, requiere de nuevos conocimientos, lo que significa costos suplementarios, que no todos los competidores están dispuestos a invertir.

Así mismo porter señala que para mantener la ventaja competitiva, partiendo de una jerarquía de la misma, en donde considera las ventajas de orden inferior; bajos costo de la mano de obra o materias primas, las cuales son fáciles de imitar por parte de los competidores, y la otra, que se refiere a las ventajas de orden superior, y aquí pone mayor énfasis para que las empresas consigan la ventaja competitiva, la cual se refiere a la tecnología, diferenciación de producto, la fama de la marca y las relaciones con los clientes. Estas últimas, requieren de una inversión sostenida y acumulada para su desarrollo, por lo que no muchas empresas pueden llevar a cabo la obtención de una ventaja competitiva de orden superior.

Sin embargo, conforme ha ido evolucionando el comportamiento del mercado mundial y por consiguiente las nuevas pautas de competencia, dichos supuestos, no cubren la totalidad de la competencia actual de los agentes económicos, por lo que han surgido nuevos planteamientos intentando cubrir las nuevas características de la competencia de las empresas en el mercado, en un entorno de interconexión a escala mundial.

1. 3. 4 Competitividad sistémica

Como parte de los debates existentes respecto a la competitividad, y primordialmente con respecto al concepto de competitividad estructural por parte de la OCDE. Que ha intentado sistematizar los diferentes enfoques de competitividad y condensarlos en un enfoque integral bajo el concepto de competitividad estructural.

Los elementos medulares de este concepto son:

1. El énfasis en la innovación como factor central del desarrollo económico,
2. Una organización empresarial situada más allá de las concepciones tayloristas y capaz de activar los potenciales de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de una empresa, y
3. Redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y un contexto institucional con capacidad para fomentar la innovación. “(Esser, Klaus. Wolfgang Hillebrand. Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer, 1996: 40).

La competitividad sistémica, va más allá de los factores económicos considerados con anterioridad en la configuración de la competitividad, considerados por la OCDE, sino que incluye otros factores. Por lo que se muestra el esquema propuesto por Esser, sobre los factores determinantes de la Competitividad Sistémica.

El concepto de competitividad sistémica se caracteriza por contener cuatro niveles analíticos distintos, pero interconectados entre sí: el nivel meta, el nivel macro, el nivel meso y el nivel micro.

El Nivel Meta

Forma parte integral de los otros niveles, y se refiere a la capacidad de organización por parte de todos los actores, para canalizar los conocimientos sociales, que permitan a su vez regular y conducir correctamente, tanto a nivel macro como micro los intereses del futuro. Que permitan cohesionar esfuerzos para generar ventajas nacionales de innovación y conocimiento, es decir el desarrollo de habilidades y conocimientos de la sociedad encaminados a la competencia. Es decir, una formación social de estructuras que permitan la modernización de la economía.

El Nivel Macro

Se refiere a las variables macroeconómicas y su estabilización, para poder competir en el mercado mundial, pues su inestabilidad no permite operar eficientemente el mercado nacional y limita el crecimiento de la economía.

“La estabilización macroeconómica tiene que apoyarse sobre todo en una reforma de la política fiscal. Y la presupuestaria, así como también de la monetaria y cambiaria” (Esser, et al, 1996: 42), con el fin último de mantener un equilibrio en todo el sistema económico de manera sostenible que permita el éxito en el mercado mundial.

El Nivel Meso.

Dentro de este nivel es considerado el desarrollo de políticas que fomenten la formación de estructuras y apoyo específico hacia aquellas industrias o empresas líderes en el mercado nacional, así como también formar y apoyar

aquellas empresas que consideren que puede alcanzar a los líderes o la formación de competidores.

Dentro de este nivel se considera lo nacional y regional o local, pues son procesos distintos pero no por ello no interconectados. Dichas políticas están encaminadas a desarrollar la infraestructura física e inmaterial —como son las carretas, transportes etc., y la educación— tanto en el ámbito nacional, como local o regional, delegando poder de decisión para formar la infraestructura necesaria que permita un desarrollo con respecto al espacio territorial, a través de ventajas competitivas, sin perder de vista la dirección nacional de desarrollo.

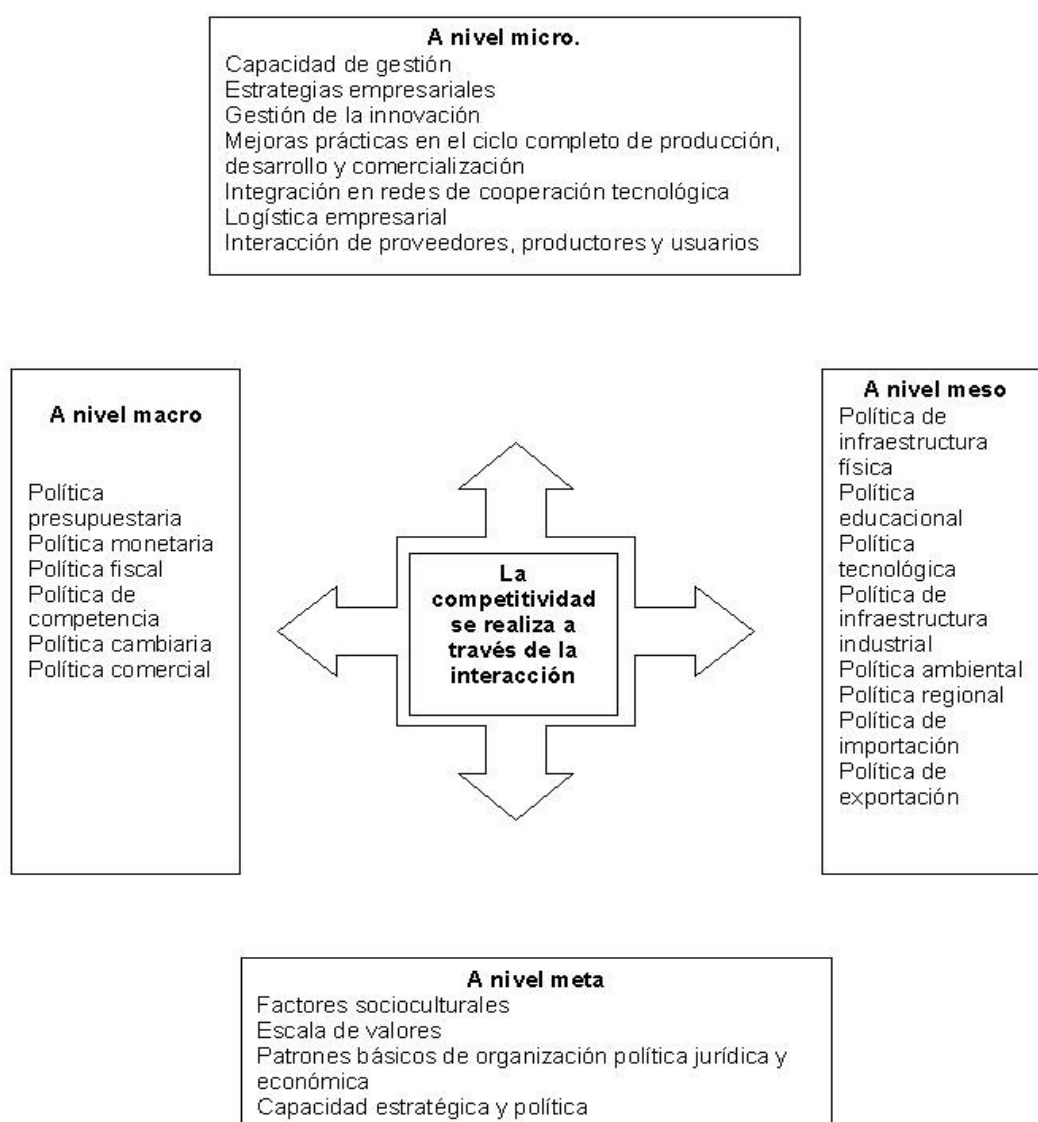
Nivel Micro

“A nivel micro, se identifican factores que condicionan el comportamiento de la empresa, como productividad, los costos, los esquemas de organización, la innovación con tecnologías, la gestión empresarial, el tamaño de empresa, etc.” (Rojas: 1999: 14). Siendo los indicadores de la productividad del trabajo y el capital la calidad, la flexibilidad y la rapidez.

Puesto que la las empresas ya no compiten de manera aislada, sino en forma de cluster, en grupos de empresas de un sector, y en donde es necesaria una estrecha relación con los sectores productores de conocimiento y tecnología, como lo son las universidades, centro de investigación y desarrollo, instituciones financieras, entre otras. También una mejor organización de los diferentes departamentos que conforman la cadena de valor, tanto para disminuir tiempos perdidos, como para disminuir inventarios y hacer más estrecha la comunicación hacia el mercado.

Por lo que la visión de la competitividad sistémica resalta a diferentes niveles los retos a los cuales se enfrenta la empresa, la región y las naciones ante los nuevos requerimientos de la industria, en un plano internacional.

Figura 2.
Los factores determinantes de la de la Competitividad Sistémica



Fuente: Esser, et al, 1996: 41.

1. 3. 5 La competitividad de Hernández Laos

Por otra parte encontramos que Hernández Laos, refiere que la antigua teoría de las ventajas comparativas pierden relevancia ante la creciente literatura que vincula la teoría del comercio internacional con la de la organización industrial, puesto que los recientes enfoques realzan la importancia de las economías de escala, como fuente del comercio; el papel de la innovación tecnológica, la productividad y la organización productiva como factores determinantes de las corrientes comerciales.

Por lo que el autor distingue, dos tipos de competitividad:

una artificial o efímera, asociada a la depresión de la demanda interna y al aumento de la capacidad instalada ociosa, la cual se acompaña de la explotación de recursos naturales abundantes y del aprovechamiento de mano de obra excedente y barata; que otorga subsidios a los precios de los factores y mantiene el tipo de cambio subvaluado.

El otro tipo de competitividad, por el contrario, se sustenta en la capacidad de acrecentar la eficiencia de la economía; que avanza en la diferenciación de los productos, incorpora innovaciones tecnológicas, introduce nuevas formas de organización empresarial y privilegia el eslabonamiento de cadenas productivas que aumentan la eficiencia del ciclo productor. (Hernández Laos, 2000: 16)

Hernández Laos menciona que no existe una definición universal sobre la competitividad, sin embargo, asume para su estudio la siguiente definición a nivel microeconómico:

...competitividad es la capacidad de las empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener –o aumentar- su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competido. (Hernández Laos, 2000: 23).

Hernández Laos define la competitividad a nivel de empresa y la competitividad a nivel de rama o sector. A nivel de empresa clasifica en tres grandes categorías los factores que inciden en la competitividad: a) factores que inciden en los costos de los insumos; b) factores que determinan la eficiencia (productividad) en la utilización de los mismos, y c) otros factores relacionados con los precios, la calidad y la diferenciación de los productos generados por las empresas. Y a nivel de rama, las agrupa en cuatro categorías: a) la estructura y el dinamismo de la demanda; b) la estructura y el dinamismo de la oferta; c) el desempeño productivo de la rama, y las regulaciones que afectan su operación.

Por otro lado, identifica la competitividad de un país, en dos enfoques, por un lado la competitividad comercial (*trade competitiveness*) que se refiere a la habilidad de un país para competir con productos y servicios ofrecidos por otros países, tanto en mercados domésticos como en mercados extranjeros y, por otro lado, la competitividad financiera, que se refiere a la capacidad de un país por atraer capital del exterior. Mencionando que en la práctica, ambos tipos de competitividad no evolucionan necesariamente de manera paralela en los países, sino que puede existir un crecimiento de la competitividad comercial en los mercados internacionales y, al mismo tiempo un decrecimiento en la competitividad financiera.

Más adelante, profundiza en los determinantes de la competitividad manufacturera, dentro de los cuales destaca los siguientes:

- a) **Infraestructura física (carreteras y puertos).** Que tiene que ver con el sistema de transporte mexicano, la cual esta orientado hacia los principales centros urbanos, de los cuales se clasifican en transporte carretero, marítimo, ferroviario y vía aérea.
- b) **Infraestructura Educativa.** En este apartado, se considera tanto la oferta como la demanda educativa, principalmente aquella que tiene un acercamiento con el sector productivo, como lo son los tecnológicos y las universidades que tienen vínculos a grupos de empresarios.
- c) **Grado de penetración de las importaciones en el mercado de las ramas.** Se muestra el comportamiento de las importaciones en el sector productivo, y la perdida de competitividad en la producción de oferta doméstica en algunas ramas.
- d) **Estructura de las industrias de acuerdo al tamaño de sus plantas.** El tamaño de planta es importante para la competitividad, porque nos permite observar la organización de los mercados de productos, así como es indicativo de el desempeño económico de las diferentes ramas, y que tienen que ver con la productividad, la intensidad de capital y la tecnología que utilizan las diferentes plantas de diferentes tamaños.
- e) **Distribución geográfica de la producción doméstica.** Como parte del proceso de urbanización durante décadas, la concentración de la producción, se dado una concentración de la misma, lo que determina la

existencia de agrupamientos industriales de sectores proveedores y conexos que puede favorecer a la competitividad de las diversas ramas.

- f) **Grado de integración horizontal y vertical de las mismas.** La cual es utilizada para medir el grado de integración intersectorial de las diversas ramas, así como la posibilidad de formación de agrupamientos interindustriales a lo largo de las cadenas productivas. (el grado de interdependencia hacia atrás).

Así mismo, analiza la estructura y el dinamismo de la oferta manufacturera de México, destacando la importancia de la oferta doméstica versus la importada. Se trabaja en el análisis de la estructura de las ramas de acuerdo al tamaño de plantan y diversos indicadores sobre su desempeño relativo, se analizan las características del destino económico de la demanda, así como el dinamismo de la demanda externa e interna; examina algunos indicadores del desempeño productivo y las tendencias de la productividad media de la mano de obra. Hernández Laos termina con una evaluación de las variables e indicadores con relación a los patrones de competitividad de las ramas manufactureras, a través de la aplicación de métodos estadísticos, como lo es el Análisis Factorial.

1. 4 Conclusiones.

A partir de la revisión teórica sobre el concepto de competitividad, en la cual iniciamos con la revisión de la teoría clásica, en donde, aunque todavía no es utilizado el concepto de competitividad, es sin embargo, el periodo inicial que nos pareció pertinente analizar, y donde precisamente encontramos una definición de competencia, que de acuerdo a nuestro punto de vista, es el sustento teórico que le da forma a la competitividad.

En un marco de un mercado perfecto, el cual tiene las siguientes condicionantes:

- Homogeneidad del Producto
- Movilidad de recursos sin restricciones
- Liquidación total de productos
- Gran número de vendedores y compradores
- Libre competencia
- Información y racionalidad de los agentes.

A partir de dichos supuestos, es en el mercado donde se llega a un precio de equilibrio de los bienes y servicios, a través de las fuerzas del mercado, es decir, a través de la oferta y la demanda. Sin la intervención de los gobiernos en la fijación de precios.

En otras palabras, las relaciones de intercambio en el mercado pueden ser auto-reguladas a través de la competencia, siendo ésta la fuerza motriz del buen funcionamiento del sistema económico.

Adam Smith define a la competencia a partir de la empresa productora, a través de la división del trabajo y por lo tanto, de una mayor productividad de la mano de obra, guiados por la obtención de mejores ganancias por parte de los productores en los mercados.

Mientras que **David Ricardo**, a partir de la definición anterior de competencia, introduce las ventajas comparativas de una nación, lo que en última instancia le permitirá tener una mejor competencia en el mercado. Esta ventaja comparativa, se refiere en la abundante dotación de los factores de producción, como son tierra, trabajo y capital.

Es decir, que no solamente es a través de una división del trabajo y una mayor productividad de la mano de obra, como las empresas compiten en el mercado, sino que tienen influencia importante la ventaja comparativa de una región en el mercado exterior.

Para **John Stuart Mill** la competencia es explicada a través de las ventajas directas que tiene un país. Teniendo en cuenta las ventajas comparativas de las naciones, el autor considera que la competencia, tiene que ver con las posibilidades que tiene una nación de producir un bien, en comparación de otra nación.

En otras palabras, el concepto de competencia sigue siendo el mismo, como lo ha expuesto David Ricardo, sin embargo el autor introduce las ventajas directa de producir un bien, que tiene que ver con el costo menor de producir un bien, en comparación de otro país.

Karl Marx, si bien, no analiza de manera concreta el concepto de competencia, forma parte importante en su análisis del valor. Considera a la competencia el medio por el cual se dan cambios en la producción, puesto que cada capitalista busca obtener mejores ganancias al vender sus mercancías en el mercado.

Para el autor, quien considera a la competencia bajo la definición de Adam Smith, menciona que una baja en los costos de producción vía una reducción de los salarios de los trabajadores o bien por el aumento de la productividad de trabajo (mayor productividad de la fuerza de trabajo) o el aumento de capital (maquinaria) como los capitalistas son más competitivos en el mercado.

En el caso del pensamiento **neoclásico**, lo que explica es a través de la utilidad marginal como un bien, en última instancia le da valor a un artículo, es

decir, que el precio de un bien no es producto del trabajo incorporado para su producción, como anteriormente era considerado por los clásicos, sino que es en el mercado, en donde este adquiere el precio de acuerdo a la utilidad que le puede brindar a quien lo compra.

Y en lo que se refiere a la competencia, esta se desarrolla en un mercado imperfecto, el cual tiene los siguientes condicionantes.

- El número de oferentes no es tan grande como en la competencia perfecta; puede ser un reducido número o bien un solo vendedor. En este caso los oferentes sí pueden intervenir para modificar los precios.
- No existe plena movilidad de mercancías y factores productivos. Es decir, existe o puede existir algún grado de control sobre las mercancías o los factores productivos.
- Puede haber diferenciación de productos (los productos no son homogéneos). Debido a estas diferencias (reales o supuestas) de las mercancías puede existir la publicidad competitiva.
- No hay plena libertad para que nuevos oferentes entren al mercado, ya que puede haber control de patentes, control tecnológico, etcétera.
- No existe perfecto conocimiento de todos los movimientos que ocurren en el mercado sobre todo de los demandantes. Es decir, no existe información completa sobre los bienes y sus características.

Dentro del mercado imperfecto, que mejor se adapta a nuestra realidad, encontramos una competencia, donde el productor que tenga más información

sobre los bienes que se intercambian en el mercado, es aquel que tiene mejores oportunidades de ganar mercado, o por lo menos de fijar precios, así mismo, existen barreras a la entrada para los demás productores, y el costo de producir es mayor, puesto que implica la incorporación de nuevas tecnologías e innovaciones a la producción, así como una mejor productividad de la fuerza de trabajo.

Esta nueva concentración, dará como resultado una nueva estructura de competencia, denominada competencia de grandes empresas, monopolios y oligopolios, en donde, la igualdad de oportunidades de libre competencia deja de existir. Sin embargo, se sigue utilizando la ideología liberal, en el sentido de justificar la ausencia del gobierno en los asuntos comerciales, y por lo tanto rechazar cualquier intento de intervención del mismo en el mercado.

Siguiendo con el desarrollo del concepto de competencia, abordamos la teoría evolucionista, quienes hacen una ruptura con los estudios de la teoría neoclásica.

Los **evolucionistas**, consideran fundamental el cambio tecnológico para comprender la competencia y el funcionamiento de la economía. Por lo que la competencia puede ser entendida como cambios tecnológicos en la producción e innovaciones en los productos y sus usos, acompañados de estrategias corporativas y condiciones institucionales, lo que en podría definirse como competencia.

La **teoría institucional**, no trata el tema de la competencia de manera directa, sin embargo en el análisis de las instituciones que proponen los autores de esta corriente, nos da la importancia que tienen las instituciones en la conformación

de un marco regulatorio en donde participan los agentes económicos, es decir en el mercado, en donde los agentes económicos compiten.

Es por ello de la importancia que adquieren las instituciones en el mercado, al propiciar una competencia bajo acuerdos o normas que lleven a una interacción de los agentes económicos de manera armonizada.

Hasta ahora se ha tratado el concepto de competencia, sin embargo, con el paso del tiempo y la nueva configuración de los mercados, los supuestos cambian, por lo que se inicia una nueva conceptualización del término, hacia lo que denomina Michael Porter, como la **ventaja competitiva** de las naciones, desde un punto de vista macroeconómico.

Entendida la competitividad de las empresas, como la mejora en la productividad de los factores, mediante una mejor calidad de los productos, la incorporación de nuevas tecnologías a la producción y la diferenciación del producto, acompañada de una estrategia competitiva de las empresas.

Para la obtención de la ventaja competitiva, las empresas deben llevar a cabo nuevas formas de organización, emplear nuevos procedimientos y la incorporación de nuevas tecnologías o diferentes insumos, que les permitan continuamente obtener una ventaja competitiva con respecto a sus rivales

Para el caso de la **competitividad sistémica**, propuesta por Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, los elementos medulares de este concepto son:

- El énfasis en la innovación como factor central del desarrollo económico,

- una organización empresarial situada más allá de las concepciones tayloristas y capaz de activar los potenciales de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de una empresa,
- y redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y un contexto institucional con capacidad para fomentar la innovación. “(Esser, et al, 1996: 40).

La se caracterizada por contener cuatro niveles analíticos distintos, pero interconectados entre: el nivel meta, el nivel macro, el nivel meso y el nivel micro.

Por otra parte encontramos que **Hernández Laos**, que si bien afirma que no existe una definición universal sobre competitividad, reconoce que existe una clasificación a nivel de empresa, rama y país.

A nivel de empresa clasifica en tres grandes categorías los factores que inciden en la competitividad: a) factores que inciden en los costos de los insumos; b) factores que determinan la eficiencia (productividad) en la utilización de los mismos, y c) otros factores relacionados con los precios, la calidad y la diferenciación de los productos generados por las empresas. Y a nivel de rama, las agrupa en cuatro categorías: a) la estructura y el dinamismo de la demanda; b) la estructura y el dinamismo de la oferta; c) el desempeño productivo de la rama, y las regulaciones que afectan su operación.

Por otro lado, identifica la competitividad de un país, en dos enfoques, por un lado la competitividad comercial (*trade competitiveness*) que se refiere a la habilidad de un país para competir con productos y servicios ofrecidos por otros países, tanto en mercados domésticos como en mercados extranjeros y, por otro lado, la competitividad financiera, que se refiere a la capacidad de un país

por atraer capital del exterior. Mencionando que en la práctica, ambos tipos de competitividad no evolucionan necesariamente de manera paralela en los países, sino que puede existir un crecimiento de la competitividad comercial en los mercados internacionales y, al mismo tiempo un decrecimiento en la competitividad financiera.

A partir de esta revisión teórica sobre el concepto de competencia-competitividad, en el presente trabajo consideramos pertinente utilizar la siguiente definición de competitividad: **“como el grado de penetración en los mercados, a través de producir bienes que cumplan los estándares de calidad mundial, a un costo menor y de manera eficiente, manteniéndose niveles de rentabilidad”**.

Considerado por lo siguiente los siguientes determinantes, que nos permitan ubicar la competitividad de la industria textil en México.

La competitividad, la podemos considerar como las estrategias llevadas a cabo por la empresa para poder competir en un mercado globalizado o mejor dicho en una competencia a escala planetaria, ya que no solamente es vía bajo costos de producción lo que permite a una empresa ser competitiva –ya sea mediante la reducción de los salarios de los trabajadores o el aumento de la productividad de la misma- puesto que existen ciertas ventajas comparativas en ciertos países, así como ciertas ventajas competitivas, que orillan a la empresa a competir con productores a escala planetaria.

Por lo tanto, la competitividad tiene que ver con la capacidad de la empresa de hacer frente a sus competidores específicos, vía precio y calidad del producto final. Por lo tanto, los factores que determinan la competitividad de una empresa se pueden agrupar de la siguiente manera:

1. Tecnología
2. Productividad del trabajo
3. Fuerza de trabajo
4. Organización del trabajo

CAPÍTULO II

Propuesta metodológica para medir la competitividad de la industria textil en México: 1985-2003,

2.1. Planteamiento del problema.

La industria textil en México fue una de las ramas más importantes desde la época de la colonia, tanto por su participación en el sector manufacturero como ser una de las ramas más importantes en lo que a generación de empleos se refiere. Es en esta industria donde se cimentó el capitalismo en el país, generándose grandes monopolios extranjeros, que en sus inicios pertenecían a capitales españoles en el periodo colonial, para después consolidarse los grandes monopolios norteamericanos que tendrán una fuerte influencia en el comportamiento de la industria textil, imponiendo precios de mercado, poniendo barreras a la entrada en la industria, así como llevando la punta en lo que a modernización de la planta productiva se refiere.

Las empresas pequeñas no dejan de perder su importancia dentro de la economía, aunque su papel ha ido cambiando a través del tiempo, pasando de productoras de bienes finales hacia productoras de bienes intermedios, es decir, proveedoras de mercancías para las grandes empresas.

Por lo que ha generación de empleos en el país se refiere, esta es una de las industrias con mayor participación, y que si bien ha ido cambiando la conformación de la industria, sigue generando una parte importante de empleos, muy a pesar de la conformación de grandes empresas que han introducido nueva tecnología y como consecuencia ha ocasionado el cierre de muchas de las pequeñas empresas.

La industria textil siempre se ha caracterizado por tener grandes cantidades de fuerza de trabajo en su proceso productivo, y es precisamente en las

pequeñas y medianas empresas en donde se concentra mayor fuerza de trabajo, al ser intensivas en mano de obra, junto con la industria del vestido. Esto les a permitido mantenerse en el mercado, puesto que la nueva estructura de la producción de la industria textil, tiene mucho que ver con dividir la producción en sus diferentes fases, las cuales son llevadas cabo en diferentes lugares, principalmente en aquellos que presentan ciertas ventajas comparativas, que permitan reducir costos de producción. Y son precisamente las pequeñas y medianas empresas las que llevan a cabo esta función.

Si bien la situación de la industria textil en la Segunda Guerra Mundial, adquiere un crecimiento importante, tanto por ser abastecedoras de los países en guerra, principalmente Estados Unidos, también lo es el modelo de sustitución de importaciones lo que les permitió dicho auge.

Sin embargo, el auge termina con la crisis del modelo a fines de los 70's, y principios de los 80's, pasando de una economía cerrada hacia una abierta; esta situación representó un gran reto para los productores nacionales, que producían bajo medidas proteccionistas y elevados subsidios por parte del Estado, lo que se traducía en elevados costos de producción, obsolescencia de la maquinaria instalada y baja productividad, reflejado en la pérdida de mercados internacionales.

El cambio tan brusco en que se da la liberación y con ello la entrada de productos asiáticos, representó para los productores nacionales una competencia desleal, al ser los productos asiáticos de menor precio. Y ya con la década de los noventa, concretamente en 1994 se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en donde se establece el libre comercio con Estados Unidos, Canadá y México. Se incorpora de lleno la industria textil en el nuevo contexto de globalización de la economía mundial.

En este contexto nuevamente la situación de la industria textil se vislumbra difícil, con una creciente competencia extranjera, disminución de los márgenes de ganancia de los empresarios textiles, la subcontratación o maquila de las pequeñas empresas, el proteccionismo por parte de los países que conforman el tratado, la obsolescencia de la planta productiva, la compra de maquinaria en el extranjero, son los elementos principales en los que se firma el TLC, y que darán una nueva configuración de la industria textil.

Bajo estas características la situación de la industria textil se configura como un problema de competencia, y tiene que ver con el grado de productividad de las empresas, el nivel tecnológico de la planta productiva, la fuerza de trabajo así como la organización del trabajo. Es por ello, que es necesario hacer un análisis de la industria textil en este nuevo contexto, para poder conocer cuales son las variables en donde hay que poner mayor atención para que la industria pueda, ya sea aumentar o recuperar la competitividad, según sea el caso.

Objetivo general.

Analizar la competitividad de la industria textil mexicana en un contexto de globalización: Periodo 1985-2003.

Objetivos específicos

- Dar un panorama general de la industria textil a nivel mundial.
- Identificar el grado de competitividad los países más representativos de la industria textil en la economía mundial. (China, Estados Unidos, República de Corea)

- Identificar el nivel de competitividad de la industria textil mexicana en el mercado mundial.
- Analizar los factores de la competitividad de la industria textil en México, y su comportamiento en un contexto de globalización.
- Conocer los límites y ventajas de la competitividad de la industria textil en México

2. 2 Estructura por Capítulos

2. 2. 1 Capítulo I

En este capítulo, se presenta el marco teórico del concepto de competitividad, el cual se inicia en conocer el concepto de competitividad, y tratar de abordarlo en el contexto actual, es decir, en un contexto de globalización, puesto que las relaciones comerciales se encuentran interconectadas a escala mundial, por lo que resulta de mayor interés, abordar el concepto de competitividad. En esta investigación era crucial, conocer los elementos que conforman hoy en día el concepto de competitividad, para con ello, poder abordar la competitividad de la industria textil, en especial la de México.

El trabajo inicia con una búsqueda de la información teórica respecto al concepto de competitividad, que si bien, dicho concepto es tema de discusión entre la gente interesada en el tema, no existe consenso en su definición, por lo cual, se hizo una búsqueda teórica respecto al concepto de competitividad. Por lo cual, iniciamos la tesis con un marco teórico sobre dicho concepto, a partir de la teoría económica clásica, siguiendo con algunos teóricos neoclásicos, así como la teoría evolucionista e institucional.

Aunque el concepto no se menciona como tal, si es relevante la utilización de el concepto de competencia, que es la esencia de la competitividad.

Por último, se abordó los conceptos más recientes y en donde ya es considerado el concepto de competitividad, como lo es la ventaja competitiva de Michael Porter, La competitividad sistémica desarrollada por Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer y por último la competitividad industrial de Hernández Laos.

Si bien nos hubiese gustado abordar el concepto de competitividad sistémica, que es uno de los conceptos que mejor explican la competitividad, porque abarcan tanto lo externo como lo interno, debido a nuestra falta de información estadística, así como el trabajo que representa abordar dicho concepto, lo dejamos para una posterior investigación.

En este capítulo adoptamos el siguiente concepto de competitividad, y de acuerdo al nuevo panorama de globalización:

“Como el grado de penetración en los mercados, a través de producir bienes que cumplan los estándares de calidad mundial, a un costo menor y de manera eficiente, manteniéndose niveles de rentabilidad”.

Por lo tanto, la competitividad tiene que ver con la capacidad de la empresa de hacer frente a sus competidores, vía precio y calidad del producto final, considerando los siguientes factores que determinan la competitividad de una empresa.

1. Tecnología
2. Productividad del trabajo
3. Fuerza de trabajo
4. Organización del trabajo

2. 2. 2 Capítulo II

En este capítulo se presenta la metodología llevada a cabo para la realización del presente trabajo, y de la cual representa este capítulo.

2. 2. 3 Capítulo III

En este capítulo se intenta dar un panorama general de la industria textil a nivel mundial, así como identificar el grado de competitividad de los países más representativos de la industria textil a nivel mundial (principalmente los caso de China, Estados Unidos y República de Corea).

En este capítulo, se presenta el panorama general de la industria textil a nivel mundial, en la cual, si bien no se profundiza sobre el concepto de competitividad, si se observa su comportamiento en el mercado mundial, que nos presente el panorama en el cual se desarrolla la competitividad de la industria textil mexicana.

Iniciamos este capítulo con una pequeña presentación de los antecedentes históricos de la industria textil, abordando la Primera Revolución Industrial, la cual forma parte importante en el desarrollo de la industria textil, y el inicio de un constante desarrollo de la misma. Siguiendo en orden histórico, se presentan la Segunda Revolución Industrial, y de ahí pasamos a las décadas de los 50's y 60's. en esté último apartado, se presenta las estrategias llevadas a cabo por parte de los países desarrollados, que les permitan reducir sus costos de producción y así enfrentar la dura competencia de la época. Para después abordar la década de los 70's y al final se presenta un panorama actual sobre la industria textil.

En este último apartado, se presenta de manera más detallada cuál ha sido el comportamiento del comercio mundial, es decir, la economía mundial en las últimas décadas, en donde preciosamente se observa como se ha

comportado su crecimiento desde 1990 a 2003. Utilizando los datos de la CEPAL, en el documento “Desarrollo productivo en economías abiertas 2004, así como información estadística de la UNCTAD, Informe sobre el comercio y el desarrollo 2002, 2003 y 1996, principalmente, así como de la OECD (*A New Map In Textiles And Clothing: Adjusting To Change. 2004*). También se obtuvo información de la OIT y la OMC (Estadísticas del Comercio Internacional 2001-2002).

2. 2. 4 Capítulo IV

En este capítulo, se presenta el panorama general de la industria textil en México, en la cual, se analiza primeramente el cambio de modelo de acumulación en la economía mexicana. Ubicando el año de 1985, como el punto inicial del nuevo modelo de acumulación, en este apartado se utilizaron algunos datos de Irma Portos (1992) en “Pasado y presente de la Industria Textil en México. México”. Así como la información estadística encontrada en el Sistema de Cuentas Nacionales de México (varios años) y Censos Industriales (varios años) del INEGI.

Presentando un pequeño análisis de lo acontecido en la economía mexicana, tanto en el modelo de acumulación de una economía cerrada, como en lo referente a lo de una economía abierta.

Posteriormente se trabajó sobre los determinantes de la competitividad de la industria textil mexicana, los cuales fueron ya definidos en el capítulo III, que se refieren a tecnología, productividad del trabajo, fuerza de trabajo y organización del trabajo.

En este apartado lo que se intenta es identificar el nivel de competitividad de la industria textil en el nuevo contexto del modelo de acumulación de economía abierta.

Puesto que la competitividad tiene que ver con la capacidad de la empresa de hacer frente a sus competidores específicos, vía precio y calidad del producto final.

Por lo tanto, es a través del comportamiento de los determinantes de la competitividad, como podemos conocer el nivel que tiene la industria textil mexicana en un contexto de globalización.

En lo que se refiere a la tecnología, así se hizo el análisis a partir de los datos del Banco de México, Indicadores de actividades científicas y tecnológicas (2000 y 2003) del CONACYT, la industria textil y del vestido, (2004) del INEGI, así como también de los Censos Industriales (varios años) del INEGI.

En los que se refiere fuerza de trabajo, productividad de la fuerza de trabajo y la organización del trabajo, se utilizaron básicamente las mismas fuentes de información estadística utilizadas en el aparatado de tecnología.

CAPÍTULO III

La industria textil en el entorno internacional

En el presente capítulo, el objetivo es conocer primeramente cuáles han sido los cambios de la industria textil en el tiempo, para tener presente, tanto la importancia de la industria en la economía de los países, como también tener un marco general sobre la situación actual de la industria textil en la economía mundial.

Pues consideramos importante tener presente tanto los antecedentes de la industria textil, como el panorama actual de la misma. La primera, porque nos indica como ha evolucionado la industria textil, como pionera de los cambios tecnológicos, que actualmente forma parte fundamental en la obtención de la competitividad del comercio mundial. En lo referente al panorama de la industria textil a nivel mundial, nos brinda el contexto en el cual se intenta abordar la competitividad de la industria textil mexicana y cuales han sido los principales países líderes del mercado mundial.

En el presente capítulo, se presenta los antecedentes históricos de la industria textil, de manera general, iniciando el capítulo con la primera revolución industrial, siguiendo con la Segunda revolución Industrial, las décadas de los años 50s y 60s, continuando con la década de los años 70s.

Para después abordar un panorama actual de la industria textil a nivel mundial, intentando conocer cuáles han sido los países líderes de la industria, y los posibles en el futuro inmediato: la industria textil, panorama actual, economía mundial y el comercio mundial de la industria textil.

3.1 Antecedentes históricos de la industria textil.

3.1.1 Primera Revolución Industrial

La historia de la industria textil se remonta al primer proceso de la industrialización en regiones de Europa y Estados Unidos y conforme otros países comenzaron su desarrollo, la industria textil jugó un papel importante como medio para la industrialización.

Basada en sus inicios la actividad textil en la producción doméstica —la cual se refiere al trabajo en casa o talleres familiares— que permitían a los trabajadores obtener recursos en la temporada baja en la agricultura, trabajaban en la producción textil en la cual a través de un intermediario se hacía la entrega de materias primas y a la entrega de los bienes manufacturados el pago de la misma.

Con la invención de la máquina hiladora que utilizaba como fuerza motriz el agua, se dio el salto hacia un sistema industrial. Esta máquina exigía la concentración de numerosos obreros trabajando a jornada completa en un solo lugar, mismo que se encontraba junto a una corriente de agua.

Con el desarrollo de máquinas más complejas y su incorporación a la producción, así como también el uso de fuentes de energía masiva (corrientes de agua y posteriormente el vapor) para la producción de la industria textil, se terminaba con el trabajo doméstico, pasando a las concentraciones de trabajadores en un solo espacio de trabajo. Esta concentración del trabajo y su incremento en la producción en un solo lugar, debido a un mayor uso de máquinas, lo que dio origen a las fábricas y su proliferación en las grandes urbes.

La creación de las fábricas fueron acompañadas por un incremento en el uso de capital, al incorporar máquinas para la producción, así como una nueva división del trabajo, aumentado con ello la producción.

Este proceso descrito se tradujo en el paso del trabajo artesanal o trabajo doméstico al trabajo fabril, es decir, del trabajo manual a la mecanización del trabajo a gran escala (producción en serie). Este proceso fue acompañado por el cambio de la materia prima que en un primer momento se utilizaba la lana, y tiempo después el uso del algodón, lo que permitió una aceleración de la producción y el abastecimiento del mercado.

La industria textil y poco después la minería y la metalúrgica fueron las que iniciaron esta revolución industrial, ésta última a través del desarrollo y utilización del acero, mismo que permitió la incorporación de innovaciones en el desarrollo de las máquinas. Es decir, que los tres sectores concatenados permitieron el proceso de industrialización.

Todo este proceso de industrialización, se tradujo en una nueva división del trabajo, la expansión del capital y principalmente el desarrollo del capital comercial.

3.1.2 Segunda Revolución Industrial

La segunda Revolución Industrial es la continuación o el desarrollo de la primera, que se inicia a fines del siglo XIX, y que es la expresión del desarrollo del capital. Siendo algunas de las causas el incremento de la población en Europa y la baja mortalidad, que obligaba a un incremento en el consumo de alimentos y otros bienes, lo que propició un interés mayor en el incremento de la producción y comercialización existente de esa época. Esto dio origen a

cambios importantes en la generación y comercialización de dichos bienes, reflejados en el desarrollo de nuevas técnicas para la conservación y transporte de alimentos.

Siendo una de las principales características de esta segunda revolución industrial la sustitución de la fuente de energía utilizada tradicionalmente como lo era la energía hidráulica para darle paso a la electricidad y el petróleo, que permitía instalar fabricas que no necesariamente estuvieran junto a una corriente de agua, así como también el uso de nuevas materias primas a partir de la utilización de los derivados del petróleo, que permitió se convirtiera en una fuente importante para la competencia, al disminuir costos y al acelerar la producción.

La producción en serie, surgida de la incorporación de la maquinaria, hizo que la producción se regulara no de acuerdo con la demanda, sino a lo que era capaz de hacer la máquina automática. A la vez, la fabricación en masa exigió de los obreros un trabajo especializado para la producción en serie, en que el individuo se dedica todo el día a una tarea simple y monótona, sin ninguna relación entre las demás fases que conforman el proceso de producción.

Todo esto propició que se gestaran nuevas y más rápidas formas de comunicación, dándose así cambios importantes en los medios de comunicación y transporte, como fruto de las innovaciones tecnológicas que se venían generando a partir de la primera revolución industrial.

Se presenta así, una nueva configuración del sistema capitalista, que se caracteriza por: una fuerte concentración de capitales, conformando grandes monopolios y el crecimiento de la banca comercial, como fuente impulsora del

capital. Lo que llevo a ensanchar el mercado fuera de las fronteras nacionales; conformándose así un mercado mundial.

3.1.3 Décadas 50 y 60

Pero es a partir de las décadas de 1950 y 1960, en donde los países en desarrollo empezaron a seguir un patrón industrial para su desarrollo económico y con ello incorporarse en el mercado mundial vía la intensidad de mano de obra de bajo costo; esta incorporación se traduciría en un crecimiento económico nacional, siendo la industria textil la principal vía de acceso al mercado mundial y al incremento de la producción, debido a su poca utilización de capital y tecnología, pero intensiva en fuerza de trabajo.

Este patrón industrial, permitió que muchos países se incorporaran al mercado mundial, debido a la intensidad de la fuerza de trabajo y así como la inexistencia de calificación de la misma en la producción de la industria, siendo este factor abundante en los países en desarrollo, además de su costo bajísimo en comparación de los países desarrollados, elemento importante en la competencia internacional. Aunque debemos recordar que en la industria textil, la estructura de los costos varía en un mismo país, puesto que no todos los sectores de la industria textil, utilizan en la misma medida la tecnología y los factores de producción.

La industria textil también ha sido fuente de transferencia de tecnología para los países que se incorporan al mercado internacional, a través del traslado de una parte del proceso de producción hacia los países en desarrollo, junto con algunas innovaciones tecnológicas, debemos tener presente que no siempre está transferencia de tecnología es completa, ya que es necesario tener conocimientos previos para su uso y aplicación, cosa que no siempre los países

en desarrollo han intentado contar con este recurso, por otro lado, está misma transferencia de tecnología incompleta, se traduce en barreras a la entrada del comercio, permitiendo a los países desarrollados mantener su liderazgo en el mercado mundial.

En este período, la industria textil fue acompañada por el *boom* económico a nivel mundial, correspondiente a reparar los daños provocados por la Segunda Guerra Mundial, lo que permitió un crecimiento espectacular, así como también una expansión a escala mundial, que permitió una liberalización del comercio internacional y motivó que muchos países en desarrollo impulsaran su industria textil y del vestido como base para el desarrollo económico a través de sus exportaciones y se convirtieran en productores eficientes, especialmente del Este Asiático.

Bajo este contexto, se da un incremento en el número de productores textiles en el mercado internacional, agudizando la competencia y por consiguiente aumentan las restricciones para el acceso al mercado.

Este incremento de la producción textil, se convirtió en un problema para los países desarrollados, debido en parte a la fuerte entrada de los productos textiles provenientes de los países en desarrollo y la poca exportación generada por los primeros. Por lo que a mediados de la década de los 50s, EEUU y Europa, comenzaron por refrenar el flujo de productos textiles desde los países de bajos salarios hacia los mercados desarrollados.

Esta situación llevó a demandar políticas que protegieran los mercados nacionales de los países desarrollados ante la fuerte entrada de productos provenientes de países en desarrollo, generándose así el Acuerdo Multifibras que desde 1974 funcionó como marco regulatorio del comercio de textiles

negociados bilateralmente o medidas unilaterales. Este Acuerdo protegía las ramas de producción nacional cuando el aumento de las importaciones de un bien representaba, o amenazara causar un peligro.

Por otro lado el Acuerdo Multifibras, orilló a la realización de intercambios clandestinos, puesto que el costo del producto producido en los países en desarrollo era inferior en comparación al costo establecido por los países desarrollados, lo que llevó a un aumento de la presión por la competencia en el mercado mundial. Hecho que representó para los países en desarrollo enfrentar las restricciones vía la precariedad de los salarios pagados y la poca o nula prestación laboral, que hasta la fecha se sigue llevando a cabo como medio de inserción y permanencia en el mercado global.

Debemos recordar que la ubicación de la producción de la industria textil, no solamente se basó en el bajo costo de la fuerza de trabajo, sino también fue a partir de la disponibilidad de materia prima de buena calidad y de bajo costo, así como reducir los tiempos de traslado lo que en primer orden sirvió para la ubicación de la producción de la industria textil en los países en desarrollo.

3.1.3.1 Estrategias llevadas a cabo

Para enfrentar esta situación los países desarrollados llevaron a cabo estrategias que les permitieran reducir los costos y aumentar la calidad de sus mercancías, adoptando nuevas técnicas y cambios en la organización del trabajo.

Una de las estrategias fue la reducción de la producción local y subcontrataron al exterior, principalmente en su periferia, como ya se hizo mención. Esta subcontratación es piramidal, desde la subcontratación de pequeñas empresas

hasta llegar a la subcontratación de trabajadores a domicilio, mismos que muchas veces no están registrados y permanecen en la clandestinidad, lo que les ha permitido agilizar sus entregas y reducir los costos de producción.

Otra estrategia empresarial, fue aumentar la demanda, a través de nuevos productos atractivos para el mercado de la moda, generando nuevos usos de sus productos, lo que llevó a flexibilizar la producción. Así mismo, la competencia se tradujo ahora en la imagen y vistosidad de los nuevos productos, así como por la calidad de los mismos.

Aunque esta última estrategia es muy sensible a los cambios en los ingresos de los consumidores, así como al rápido cambio de las modas en el mercado mundial, además de la pronta imitación y a costos más bajos por parte de los competidores, no por ello deja de tener importancia como fuente de la competencia de las empresas.

Muchas empresas llevaron a cabo las dos estrategias, lo que les permitió mantenerse en el mercado mundial o abarcar mercados no contemplados por los competidores.

3.1.4 La década de los 70s

Esta década se caracteriza por el aumento de los precios del petróleo y bajas tasas de crecimiento de los sectores industriales, por lo que la industria textil sufre una desaceleración de la producción a nivel mundial. Sin embargo, como parte de las innovaciones en la producción y la constante reestructuración organizacional, en los años 70s sigue teniendo un peso importante en la producción mundial.

Jaime Estay (1995: 28-29) menciona, que en las décadas 60 y 70, se caracterizaron por el trinomio crisis-incremento de la competencia-aceleración del cambio tecnológico.

- La crisis expresada en una tendencia de largo plazo a bajos ritmos de la actividad económica, como un marcado movimiento cíclico que ha incluido profundas caídas a mediados de la década de los 70s e inicios de los 80s y 90s.
- Incremento de la competencia, conforme los procesos de regionalización y globalización de la economía mundial s han ido constituyendo en mecanismos para la acentuación de la competencia.
- El cambio tecnológico constituye una parte importante de la base de sustentación tanto del incremento de la competencia como del proceso mismo de la globalización.

Lo que se reflejaba en el tipo de concentración de la producción de la industria textil, por un lado; aquellas que son intensivas en capital y por consiguiente con un grado alto de tecnología, se encuentran ubicadas principalmente en los países desarrollados, consolidándose así grandes monopolios de la industria textil a nivel mundial, y que tienen una influencia importante en el comportamiento del mercado, vía la fijación de los precios y la incorporación de avances en tecnología principalmente.

Mientras que aquellas que son intensivas en mano de obra, se concentran en los países en desarrollo, puesto que no necesitan la incorporación de nuevas tecnologías, para llevar a cabo el proceso de producción, y primordialmente por

sus costos bajos de la mano de obra descalificada, siendo las exportaciones la fuente del crecimiento económico.

Por lo que en muchos países no solamente han optado por los bajos costos de la fuerza de trabajo, sino que se han incorporado nuevas formas de atraer capital hacia el país vía bajos costos fiscales, facilidades de crédito, otorgamiento de espacios para la instalación de empresas, etc. Esto ha llevado a las grandes empresas transnacionales a ubicar sus filiales en aquellos países que cuentan con bajos costos de producción, trasladando solamente aquellas fases de producción que son intensivas en mano de obra y recursos naturales.

Esta situación no ha permitido a los países en vías de desarrollo que incrementen la competitividad de sus empresas nacionales, solamente están interesados en la captación de capital extranjero y no en fortalecer la economía nacional. Presentándose un cuadro difícil para el futuro inmediato, en donde al no existir empresas competitivas a nivel internacional y limitar el crecimiento de las mismas, lleve a una situación de dependencia por parte de los países en desarrollo hacia los países industrializados.

3. 2 Panorama actual

A partir de la crisis de los años 70, se da el agotamiento del modelo económico prevaleciente, que en el caso de América Latina es el modelo de sustitución de importaciones. Este modelo consideraba como vital los mercados domésticos, protegiendo la producción nacional. Sin embargo, conforme se estructura la economía, ésta pasa a un proceso de liberalización de los mercados, libre circulación de los capitales y mercancías, así como nuevas formas de organización flexible a fin de enfrentar la crisis.

Así mismo, la modernización de los servicios y comunicaciones, la apertura económica, desregulación de mercados, privatización de las paraestatales, la concentración y centralización del capital, impulsan las alianzas internacionales y la incorporación de normas y procedimientos de organismos internacionales.

Dentro del panorama actual, y en un contexto de globalización, las relaciones de producción están interconectadas mundialmente, como consecuencia del desarrollo tecnológico durante los últimos treinta años. Los ciclos de producción y comercialización se han comprimido, tanto por los avances tecnológicos como por el desarrollo de los medios de comunicación y transporte.

La industria textil es una de las industrias con mayor grado de interconexión a escala mundial, así como una de las fuentes de mayor empleo en el mundo, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados.

Si bien la economía mundial se ha vuelto más global, esto también se ha convertido en una polarización a medida que las diferencias han aumentado la distancia económica entre los países, y aunque algunos de los países en desarrollo han aumentado su crecimiento conforme se globaliza la economía mundial, otras tantas no han logrado insertarse en el mercado mundial. Los países en desarrollo, generalmente carecen de la capacidad, las estructuras y las instituciones necesarias para aprovechar las nuevas tecnologías que la globalización permite internacionalizar.

3. 3 Economía Mundial

El comportamiento del comercio a nivel mundial ha presentado cambios importantes desde las dos últimas décadas, lo que ha representado para la mayor parte de las economías una constante búsqueda de fuentes alternativas

para el aumento de la productividad y de la competitividad externa. La posibilidad de insertarse en el mercado mundial ya no se encuentra supeditado exclusivamente al precio, ahora surgen nuevos parámetros: calidad, servicio, diversificación del producto, nuevas estrategias empresariales, adaptación al cliente, capacidad de diseño, etc. que determinan la competencia en un mercado globalizado.

En lo que se refiere al crecimiento de la economía mundial, en las tres últimas décadas se ha mantenido a la baja, con algunas excepciones, pero muy por debajo de lo esperado. Conforme se ha ido consolidando el proceso de liberalización de los mercados y la apertura comercial que se pensaban como medios para aumentar el crecimiento de las economías, el crecimiento se ha mantenido lento.

Bajo ese marco de crecimiento lento, como podemos apreciar en el cuadro 1, encontramos que la tasa de crecimiento del mundo entre 1990-2003, ha disminuido casi la mitad que la alcanzada en la década de los años 70s. Debido en parte al mal desempeño de los países desarrollados, la fuerte caída de Europa Oriental, así como también de América Latina. Sin embargo esta situación puede parecer engañosa si consideramos que las actividades de mayor intensidad de capital se siguen concentrando en los países desarrollados, donde existe una mayor inversión en Investigación y Desarrollo, así como el papel que juegan las empresas transnacionales en la producción mundial, pertenecientes a los países desarrollados.

El caso de los países en desarrollo, Asia y Medio Oriente presentan un crecimiento muy superior al mundo y el resto de los grupos de países, desde la década de los 50s, con una caída pronunciada de Medio Oriente en el período 1980-1990, teniendo esta una buena recuperación para el siguiente período

1990-2003. En este panorama es interesante ver la fuerte caída de Europa Oriental, quien tenía la mayor tasa de crecimiento de 9.2 en el período 1950-1960, para llegar al último período con una tasa negativa de -0.3.

Cuadro 1
TASAS DE CRECIMIENTO ANUALES EN PERÍODOS ESCOGIDOS
(Tasas anuales promedio)

	Mundo	Países desarrollados	Países en desarrollo	América Latina	África	Asia	Medio Oriente	Europa Oriental
1950-1960	4.4	4.1	5.1	4.9	4.5	5.7	5.7	9.2
1960-1973	5.1	5	5.5	5.5	5	5.2	7.7	6.7
1973-1980	3.4	3.1	5.1	5.1	3.5	6.2	4.4	4.6
1980-1990	3.2	3.2	3.7	1.6	2.6	7	1.6	2.4
1990-2003	2.6	2.3	4.4	2.7	2.8	6	3.3	-0.3

Fuente: CEPAL, 2004: 24.

De manera global, podemos decir que debido a las fuertes crisis de la década de los 70s, y 80s empieza a conformarse una nueva configuración mundial, en donde precisamente juegan un papel importante los países en desarrollo, y principalmente Asia, con una tasa de crecimiento mucho mayor que el resto del grupo de países. Pero para el último período Asia tiene una reducción de su crecimiento, y esto puede ser explicado por una mayor participación de parte de Asia en sectores cada vez más intensivos en tecnología, en detrimento de aquellos sectores con alta densidad de mano de obra.

Para la década de los 90s, nos encontramos con una buena recuperación por parte de América Latina, que junto con Medio Oriente habían tenido una fuerte caída desde la década de los 70s. Así, podemos observar la recuperación de África con un crecimiento mayor que América Latina.

Dicho comportamiento puede ser interpretado por el aumento de la producción de algunas fases de la cadena productiva, que el nuevo escenario mundial ha permitido, al interconectar los procesos productivos a escala planetaria, y en donde a través de las empresas trasnacionales quienes llevan a cabo una segmentación de la cadena productiva entre diferentes países, para aprovechar sus ventajas comparativas, principalmente en aquellas fases intensivas en mano de obra y recursos naturales, factores abundantes en los países en desarrollo.

Este proceso ha llevado a la reubicación de las diferentes etapas de producción en diferentes países por parte de las empresas trasnacionales, así mismo ha hecho un comercio considerable entre empresas, y por lo tanto entre países aprovechando los componentes de todo el mundo y sus diferencias de precios existentes, por lo que esta reubicación ha permitido a los países en desarrollo incrementar su participación en el comercio mundial.

Para el caso de América Latina, la disminución del volumen de las exportaciones se vio afectada por la disminución de los precios, principalmente en los productos básicos de exportación, aunado a esto, en el año 2000 se dio una caída de los precios del petróleo.

Generando un clima de incertidumbre en los mercados, así como una mayor dependencia de los países en desarrollo con respecto al comportamiento de la economía de los Estados Unidos, ya que necesitan mayores entradas de capital para financiar su crecimiento.

Los menos afectados, fueron los mercados emergentes de Asia oriental y meridional, las cuales “tienen una importante base industrial y que ya estaban bien integradas en el sistema de comercio mundial” (UNCTAD: 2002: 10).

“En este contexto de crecimiento mundial lento, el mejoramiento del acceso a los mercados podría dar un valioso impulso a la actividad de los países en desarrollo, y un mayor recurso a los mecanismos de comercio y financiación regionales podría proporcionar alivio frente a las limitaciones externas y protección contra la inestabilidad financiera. Con todo, muchos países en desarrollo seguirán necesitando un importante apoyo financiero oficial para protegerse de los efectos del difícil entorno económico exterior” (UNCTAD: 2002: 9).

Con respecto al volumen de las exportaciones a nivel mundial tomando como año base 1990 (ver gráfica 1), presenta un aumento en las exportaciones manufactureras mundiales, que han sido mucho mayor a partir de la década de los 90s del total mundial, así como de los demás productos. Mientras que los productos agrícolas se encuentran muy por debajo de las manufacturas, junto con los productos de las industrias extractivas.

Lo que se puede interpretar como un aumento de la participación de las Empresas Transnacionales (ET), en el nuevo esquema de libre mercado, en donde precisamente se ha dado un crecimiento en la participación de las ET en el sector manufacturero, a través de la segmentación de la cadena de producción, por lo que de acuerdo a la UNCTAD:

Los mercados de artículos intensivos en mano de obra han tendido a ser mucho más competitivos, sobre todo en el último decenio. Estos mercados siguen ofreciendo oportunidades para la nueva generación de economías en vías de industrialización... Además, la mayoría de los países en desarrollo de ingresos medios sigue produciendo

manufacturas intensivas en mano de obra, porque a los productores les es difícil mejorar la producción y diversificarse (UNCTAD: 2002: 17-18).

Siendo los países en desarrollo, los que generan una parte importante del incremento de los volúmenes de exportación del sector manufacturero, que representan casi el 70 % de sus exportaciones. Lo que indica un aumento de la producción en aquellos sectores con alta densidad de mano de obra, mismos que cuentan con una tasa de crecimiento de la población promedio para 1990-2000 de 4.3, el doble de los países desarrollados y todo el mundo, que cuentan con una tasa de 2.0 y 2.2 respectivamente.

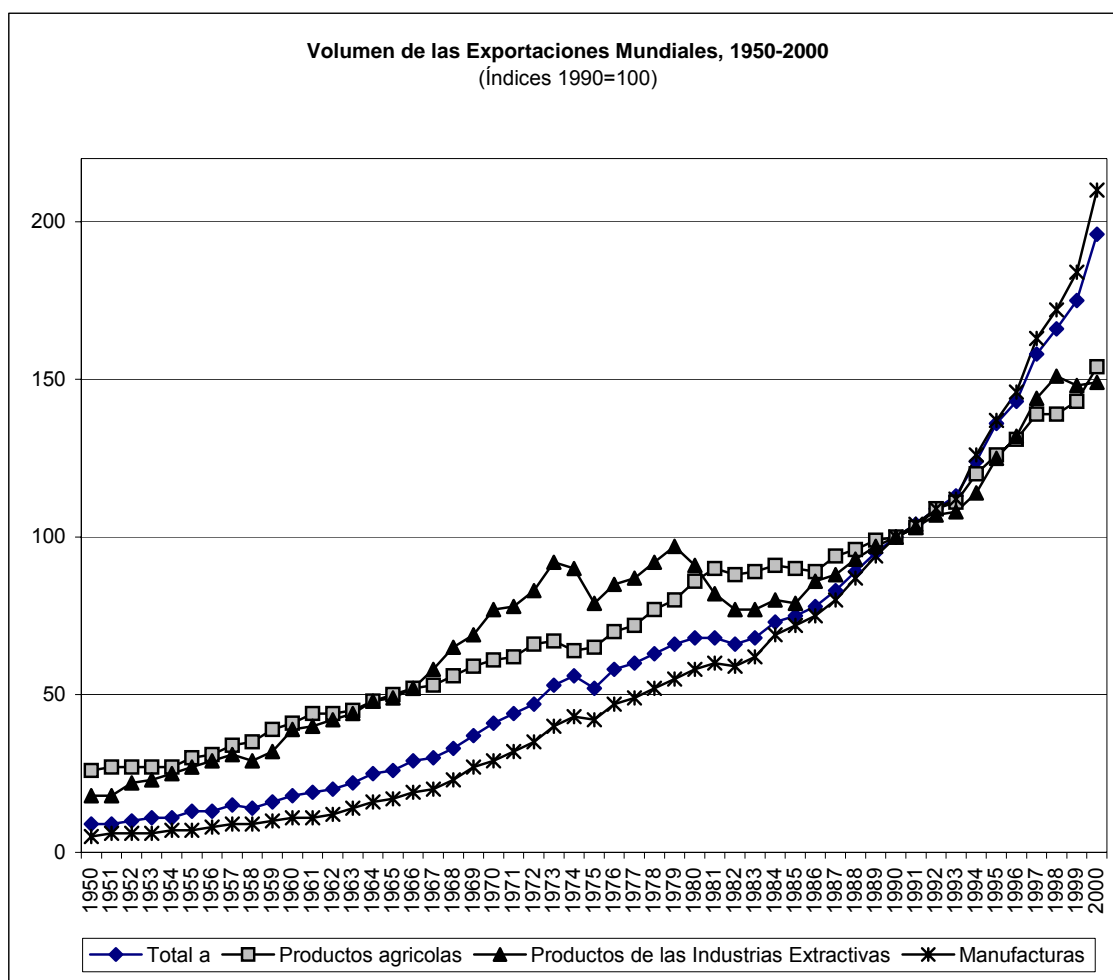
3. 3. 1 Comercio

Esta situación ha llevado a cambios en la producción y la ha reorientado hacia otras actividades y otros países. Por lo que se ha conformado una nueva configuración del mercado mundial, en donde los países en desarrollo han tenido un papel importante en esta nueva etapa, así como la mayor participación del sector manufacturero, en detrimento de los productos agrícolas y los productos de las industrias extractivas. Sin embargo, puede cambiar, ya que, los países en desarrollo con abundante cantidad de mano de obra no cualificada, con una estrategia orientada a la exportación, pueden ofrecer costos menores para la producción. Lo que llevaría a los países que ya se encuentran en el mercado mundial, a ser desplazados, sino diversifican su producción e intentan la fabricación de productos de alta especialización.

Muchas de las manufacturas de crecimiento más rápido en el comercio mundial, como los artículos eléctricos y electrónicos, que ahora representan aproximadamente una sexta parte de las exportaciones mundiales, tienden a ser productos de uso intensivo de tecnología, a

menudo con un componente importante de investigación y desarrollo (I+D). Una característica común de estas manufacturas de gran dinamismo comercial es que en los sectores en que se producen se registra un fuerte crecimiento de la productividad. Esto ocurre en menor medida en el caso de otros productos con mercados dinámicos, como los textiles y las prendas de vestir, y el equipo de transporte, que son de especialización baja o mediana. (UNCTAD: 2002: 10-11).

Grafico 1

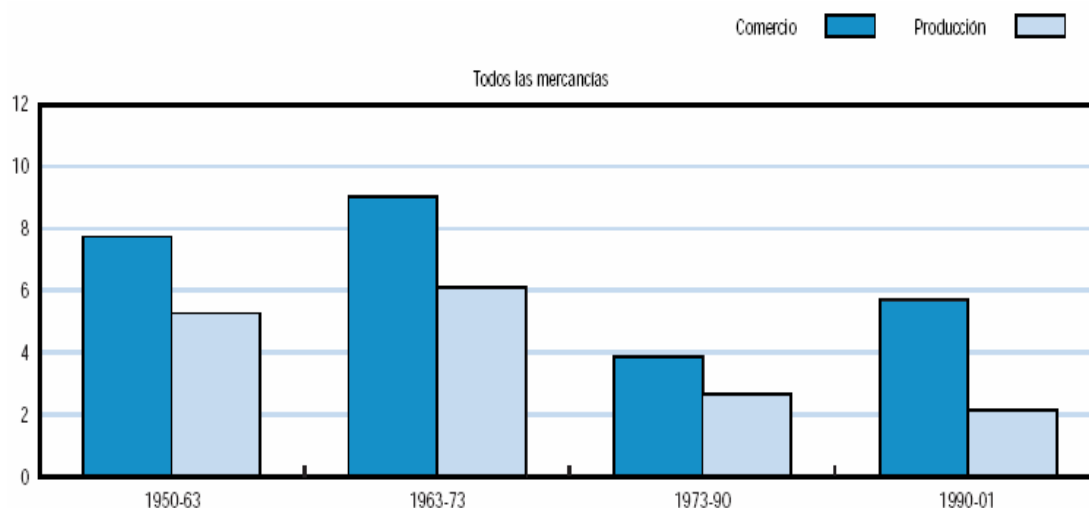


Fuente: Elaboración propia, basado en datos de la OMC. Estadísticas del Comercio internacional 2002, Pág. 35

Como puede observarse en la gráfica 1, a partir de fines de los años 60s, empieza a conformarse el nuevo escenario de las exportaciones, esto debido a la crisis y el cambio de modelo de sustitución de importaciones, hacia el modelo exportador y de libre mercado a escala planetaria, donde precisamente empiezan a perder importancia los productos agrícolas, en comparación de los productos manufactureros.

En lo que se refiere a los productos de las industrias extractivas, en el año de 1967, tienen un crecimiento importante debido al aumento de los precios, sin embargo para el año 1980, pierden participación por las fuertes crisis de los ochenta, empezando a recuperarse a partir de 1986. Esta recuperación tiene que ver con una mayor importancia en el uso de productos sintéticos, sin embargo se siguen manteniendo muy por debajo de las manufacturas.

Gráfica 2
Comercio y producción mundiales de mercancías, 1950-01
(Variación porcentual anual en volumen)



Fuente: OMC, 2002: 33.

Mayor importancia reviste el hecho de que el valor del comercio mundial haya seguido aumentado más aprisa que la producción mundial... El que esto ocurra en la tradicional relación entre comercio e incremento de la producción puede explicarse en razón de cuatro nuevos aspectos del comercio mundial que son consecuencia de la mayor integración de los mercados: ...el incremento del comercio intrazonal, es decir, del comercio de mercancías similares entre países parecidos; la capacidad de los fabricantes para fragmentar la cadena de producción, desglosando los procesos fabriles en muchos pasos geográficamente separados; la consiguiente aparición de supercomerciantes, esto es, de países con una proporción sumamente elevada de comercio respecto de su PIB; y la novedad que suscita la mayor ansiedad, a saber, el que empiecen a registrarse grandes exportaciones de manufacturas desde las naciones de salarios bajos a las de salarios altos. (UNCTAD: 1996: 5).

Como se puede observar en el gráfico 2, mostrando un mayor crecimiento del comercio, en todos los años escogidos. Disminuyendo la relación en el período 1973-90, pero actualmente se ha incrementado la diferencia entre comercio y producción, mucho mayor que la alcanzada en el período de 1950-1963.

3. 3. 2 Países en desarrollo

Entre 1970 y 1999 las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo crecieron a una tasa del 12% frente al 10% del mundo, aumentando significativamente su participación en el comercio de mercancías que pasó de menos de 1/4 a casi 1/3. Dicho crecimiento de las exportaciones de mercancías fue acompañado por una transformación de sus exportaciones de productos básicos a manufacturas, especialmente a partir de principios del decenio de 1980.

El aumento de la participación de los países en desarrollo, ha sido principalmente en aquellos sectores intensivos en mano de obra y recursos naturales, manteniéndose así una brecha en comparación con los países desarrollados en donde se concentran los sectores intensivos en capital, y que tienen que ver con una mayor inversión en investigación y desarrollo, así como una mano de obra calificada. Esta situación ha sido propiciada tanto por los países en desarrollo como de los desarrollados.

Los países en desarrollo a través de las facilidades otorgadas para que operen las empresas trasnacionales en su territorio, mientras que los países industrializados, mediante el acceso a sus mercados de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, pero que pertenecen a sus empresas trasnacionales instaladas en estas últimas.

Se pensaban que con el proceso de liberalización de los mercados y por consiguiente a la determinación por las fuerzas del mercado, permitiría a los países en desarrollo aumentar significativamente su participación en el mercado internacional, y con ello acelerar su crecimiento, sin embargo esta situación está muy lejos de ser así.

Primero porque si bien ha existido una mayor participación de los países en desarrollo en el mercado internacional a través del sector manufacturero, esta participación ha sido mal interpretada, puesto que dicha participación pertenece solamente a la fase de montaje de las cadenas de producción internacionales organizadas por empresas trasnacionales, las cuales se caracterizan por ser intensivas en mano de obra poco calificada, concentrando el conocimiento técnico y el uso de la tecnología en los países desarrollados.

Segundo, porque aunque la cuota de las exportaciones mundiales de los países desarrollados ha disminuido, la parte del valor añadido manufacturero ha aumentado, cosa contraria para los países en desarrollo, como lo menciona UNCTAD en su informe sobre Comercio y Desarrollo del 2002: VII.

- *En primer lugar, muchos países no han podido pasar a fabricar productos distintos de los primarios, cuyos mercados están relativamente estancados o en decadencia.*
- *En segundo lugar, la mayoría de los países en desarrollo que han podido pasar de los productos primarios a las manufacturas lo han hecho concentrándose en productos que exigen gran densidad de mano de obra y obtenidos de la explotación de sus recursos, productos que suelen carecer de dinamismo en los mercados mundiales;*
- *En tercer lugar, en varios países en desarrollo han aumentado rápidamente las exportaciones de productos intensivos en tecnología y conocimientos especializados que en los dos últimos decenios han experimentado una rápida expansión en el comercio mundial. Sin embargo, con algunas excepciones notables, la participación de los países en desarrollo en la fabricación de esos productos se limita a procesos de montaje intensivos en mano de obra y con escaso valor añadido.*
- *Por último, en el caso de unos cuantos países, ha aumentado mucho la parte del valor añadido manufacturero mundial que les corresponde, que se situó al mismo nivel o por encima del aumento de su cuota en el comercio mundial de manufacturas. Forman parte*

de ese grupo algunas economías de industrialización reciente de Asia oriental, cuya industrialización ya había avanzado mucho antes de que comenzara la reciente tendencia al fomento de las exportaciones en el mundo en desarrollo. Ninguno de los países que han liberalizado rápidamente el comercio y las inversiones en los dos últimos decenios pertenece a este grupo.

Situando a los países en desarrollo en una situación de desventaja, las cadenas de producción con alto grado de tecnología sigue concentrándose en los países desarrollados, mismos que controlan dicho mercado a través de productores oligopólicos, que compiten sobre la base de la calidad de los productos, diseño, comercialización, la marca y la diferenciación del producto, mientras que los países en desarrollo siguen manteniendo su competencia a través del precio, apoyándose en los bajos costos de producción, principalmente en los bajos costos de la mano de obra.

Aunado a esto, se encuentra que dicho aumento de la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial, y el aumento de sus exportaciones no ha sido acompañado por un crecimiento de su Producto Interno Bruto (PIB). Existe un deterioro de la balanza comercial en la mayoría de los países en desarrollo, al incrementarse más rápidamente las importaciones que las exportaciones.

...algunos países en desarrollo siguen dependiendo de las exportaciones de productos no dinámicos, con baja elasticidad-ingreso y escaso valor añadido, del sector primario y del sector manufacturero. Muchas manufacturas de uso intensivo de mano de obra exportadas por países en desarrollo se comportan cada vez más como productos básicos, lo que entraña un riesgo de saturación del mercado que podría conducir a

un error de generalización. Al mismo tiempo, muchos países en desarrollo de ingreso mediano están encontrando dificultades para mejorar su estructura productiva y tecnológica y siguen dependiendo de las importaciones de partes y componentes, así como de diseño y conocimientos. (UNCTAD: 2002: Cáp. II p-39).

3. 4 Comercio mundial de la industria textil

Como ya se ha hecho mención, la nueva configuración de la economía mundial ha significado cambios importantes de las economías nacionales y por consiguiente de la industria textil en la nueva configuración de la división internacional del trabajo a partir de la creciente importancia del comercio internacional, y con ello de las exportaciones como motor del crecimiento y desarrollo de los países, principalmente de los países en desarrollo.

A partir de esta nueva configuración la industria textil, iniciadora del proceso de industrialización, ha tomado nuevos matices a nivel internacional, desplazándose los centros de producción, y por consiguiente los flujos comerciales de los países de Occidente hacia los países de reciente industrialización, principalmente en Asia, así como en otros países en desarrollo debido a los bajos costos de mano de obra y abundancia de recursos naturales.

En un principio, dos países surgieron en el comercio de textiles siglos atrás. El primero, Inglaterra, que se convirtió en una potencia textil por medio de la protección de su industria. Por otro lado, Estados Unidos se convirtió en un fuerte productor por medio de su estrategia de desarrollo y protección basada en la sustitución de las importaciones. Para el primer tercio del siglo XX, el desarrollo de la industria textil cambia y Estados

Unidos e Inglaterra pierden presencia, debido a la activa participación del Japón, los países asiáticos y América Latina.¹

Entre tanto Japón pierde presencia debido a una fuerte crisis, lo cual permitió a otros países asiáticos, aumentar su participación junto con los países de América Latina. Esta situación ha permitido a los países en desarrollo insertarse en el mercado mundial y obtener mejores resultados que los países desarrollados en las últimas décadas, sin embargo la participación de los países desarrollados ha sido viable y competitiva a nivel internacional, debido a los altos niveles de inversión, modernización y reestructuración de la industria nacional.

En 1973, la economía mundial se vio afectada gravemente por el incremento de los precios del petróleo. Desde 1950 hasta nuestros días, la tasa de crecimiento de la producción textil en los países más desarrollados disminuyó mientras que en los menos desarrollados creció. Esto se debe a la nueva configuración de la economía mundial a partir de la crisis de deuda que ha caracterizado a los países en desarrollo y del cambio de modelo económico.

La mayoría de los países en desarrollo pasó de un modelo de sustitución de importaciones, que se caracterizaba por ser proteccionista y con un crecimiento hacia dentro, hacia un modelo hacia fuera, que se caracteriza por la liberalización de los mercados comerciales y la libre movilidad de capitales y mercancías, que no de fuerza de trabajo. En un contexto de globalización, en donde las relaciones comerciales se han interconectado a escala planetaria, y en donde precisamente se conforma una nueva estructura de la producción a nivel mundial.

¹ Textiles en Centroamérica. Tomado de: pymeonline.net. Recuperado el 5 de Julio de 2005 en <http://www.pymeonline.net/biblioteca/textiles.phtml>. s.f.

En realidad no son los países, sino las grandes empresas transnacionales las protagonistas de esta nueva configuración a escala planetaria. Este hecho se ha traducido en una mayor competencia internacional en un mercado que se ha ido liberalizando y eliminando los proteccionismos nacionales.

La redistribución mundial de la industria textil se inició a finales del decenio de 1960 con la expansión de nuevos centros de producción en Asia. En ciertos casos, especialmente en el Asia meridional, los países productores iniciaron sus actividades ensamblando telas importadas y, progresivamente, se organizó una industria textil nacional. Muchos países en desarrollo imitaron esta estrategia "ascendente" de industrialización y, desde hace veinte años, el volumen de la producción textil crece a un ritmo medio de aproximadamente 1,2% en el mundo, frente a un 2,7% en los países en desarrollo y hasta un 3,6% en los países asiáticos en desarrollo.²

Esta redistribución permitió a las empresas transnacionales trasladar algunas fases de producción de la industria textil de los países desarrollados a los países en desarrollo que cuentan con abundantes recursos naturales y bajo costo de mano de obra, obteniendo con ello una reducción en los costos de producción, así mismo, les ha permitido crecer de manera global. Sin embargo, la fases que tienen un fuerte contenido de investigación y desarrollo se siguen concentrando en los países desarrollados, funcionando este hecho como un elemento que funciona como barrera a la entrada para los demás competidores.

Lo anterior supone un enorme reto para los países en desarrollo, deben superar las diferencias y aumentar su competitividad en el mercado mundial. La

² Industrias textil, del vestido y del calzado. Tomado de: ilo.org. Recuperado el 5 de Julio de 2005 en <http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/sector/sectors/textile.htm>.

eliminación del Acuerdo sobre Textiles y del Vestido para el 1° de enero del 2005 presenta un panorama mucho más difícil para los países en desarrollo, puesto que se eliminarán las cuotas de importación tanto de textiles como de prendas de vestir.

Aunado a esto se encuentra la incorporación de China a la OMC, se espera que sea China una de los mayores beneficiarios entre todos los exportadores de textiles al eliminarse las cuotas de importación. Como bien menciona Daniel Alfaro:

El Banco Mundial estima que para 2005, China controlará el 45 por ciento de las exportaciones mundiales de textiles; por ello el temor y la oposición de los productores de cada país al abrir el mercado sin la restricción de cuotas. Incluso se llegó a acusar a China de ser el causante de la deflación global por el gran volumen de producción de bienes manufacturados que representa a nivel mundial (3), sin embargo el volumen de producción chino de bienes manufacturados no es tan grande como los de Europa, Estados Unidos y Japón, que juntos representaban 48.52 por ciento de la producción mundial.³

La reestructuración de la industria textil a nivel mundial para 2005 significa para los países en desarrollo el aumento forzoso de su productividad para enfrentar la competencia de precios a partir de la eliminación del ATV, ya que el comercio estará sujeto únicamente a las reglas del mercado.

Anteriormente el mercado de los textiles estaba protegido por los acuerdos anteriores al ATV, como lo fue el Acuerdo Multifibras que prevaleció durante los

³ China: Irrumpiendo en el sector textil. Tomado de: up.edu.pe. Recuperado el 5 de Julio de 2005 en http://www.up.edu.pe/serv/boletin/01i.php?pantalla=noticia&id=250&bolnum_key=20&serv_key=2. Por Daniel Alfaro y Melissa Barandiarán, 2003.

últimos 40 años, permitiendo por un lado el acceso preferencial de los países en desarrollo hacia los países desarrollados, protegiendo sus mercados de otros competidores y, por otro lado, generar dependencia al tener el acceso preferencial de los mercados, lo que explica que el valor de las exportaciones de los países en desarrollo sea del 50% o mayor de sus exportaciones en el sector Textil y del Vestido.

De acuerdo a este panorama, la eliminación del ATV representa para los países que han sustentado su crecimiento económico en la industria textil, una amenaza, se tornan más vulnerables ante la liberalización multilateral debido a la eliminación de los contingentes y del acceso preferencial.

3. 5 Producción mundial de la industria textil

La producción de la industria textil y su crecimiento, principalmente en los países en desarrollo, puede entenderse primero por los acuerdos regionales, como ya se hizo mención líneas arriba, y por otro lado por la relocalización de las fases de producción en el mundo.

Desde mediados de los años 60s los países en desarrollo realizaban el 15% de las exportaciones de la industria textil, para el año 2000 la concentración de las exportaciones por parte de los países en desarrollo es de más del 50%. Así, mientras aquellas fases de la producción textil intensivas en mano de obra y recursos humanos, se concentraron en los países en desarrollo, mismos que cuentan con ventajas comparativas en estos rubros, aquellas que son intensivas en capital se siguen manteniendo en los países desarrollados.

Los países en desarrollo se han convertido en simples ensambladores que exportan los bienes terminados a los países desarrollados y reimportan los

mismos bienes a precios más elevados. Por otra parte, el comercio de textiles se realiza en mayor medida entre los EEUU y la UE alcanzando el 70% del comercio total de los textiles y la ropa.

Más del 35 por ciento del comercio mundial de textiles ha sido un comercio mutuo entre los países más desarrollados. Es decir, para 1996, las exportaciones mundiales totales ascendieron a 150 mil 200 millones de dólares, de los cuales, 53 mil millones correspondieron al intracomercio de los países desarrollados (comercio entre los países desarrollados). En forma similar, el intracomercio de los países menos desarrollados fue sustancial. Es importante notar que, las exportaciones textiles de los países menos desarrollados se dirigieron en mayor medida a otros países menos desarrollados que a los países más desarrollados —casi el doble (42 mil 600 millones de dólares para los primeros y 22 mil 500 millones de dólares para los segundos) — (Dickerson: 1999: Pág. 6:10).

Este nuevo mapa de la industria textil mundial, presenta una disparidad con respecto al valor agregado, como se puede observar en el cuadro 2, en lo que respecta al valor agregado mundial de todos los sectores manufactureros, encontramos que existe una concentración por parte de los países industrializados, y que si bien, han tenido una disminución desde 1985, siguen concentrando las tres cuartas partes de valor agregado mundial. Esta disminución del valor agregado, puede deberse al incremento de los países en desarrollo y Estados Unidos y Canadá.

En lo referente a la industria textil, encontramos que existe la misma situación, en donde los países industrializados disminuyen 10 puntos porcentuales, mismos que crecen para los países en desarrollo, y esto puede ser explicado,

como parte de la relocalización de la producción de la industria textil de ciertas fases de producción de los países industrializados hacia los países en desarrollo, por lo que no existe un crecimiento mayor del valor agregado por parte de estos últimos.

Cuadro 2

Distribution of world value added, selected sectors

	Percentages				
	1985	1990	1995	2000	2001
All manufacturing sectors					
Developing countries	15.4	16.9	21.4	24.0	24.3
China	2.1	2.7	5.3	7.0	7.4
Industrialised countries	84.5	83.1	78.7	76.0	75.7
European Union	32.3	31.4	31.0	29.0	28.7
United States/Canada	23.9	23.4	25.2	26.1	26.3
Japan	15.4	16.8	15.8	14.0	13.8
Eastern European and former USSR	9.5	8.3	3.5	3.8	3.9
Textiles¹					
Developing countries	23.0	25.1	29.9	32.5	33.0
Industrialised countries	77.0	74.9	70.1	67.5	67.0
European Union	27.4	27.7	32.3	32.6	32.7
United States/Canada	14.0	14.6	19.7	19.0	17.3
Japan	15.2	13.2	10.7	8.6	8.2
Eastern European and former USSR	18.0	17.2	4.9	5.0	6.6
Clothing, leather, footwear¹					
Developing countries	22.7	24.7	25.0	27.8	27.8
Industrialised countries	77.3	75.3	75.0	72.2	72.2
European Union	33.9	31.2	33.5	30.8	31.5
United States/Canada	17.1	17.6	21.0	22.0	20.7
Japan	10.2	10.2	11.8	9.1	8.3
Eastern European and former USSR	13.6	13.7	5.6	7.1	8.6

Note: At constant 1990 prices.

1. Excludes China but not Hong Kong (China) or Chinese Taipei.

Fuente: OECD. 2004: 47

Por lo que, la estrategia exportadora de los países en desarrollo funcionó como un mecanismo de desarrollo económico desde la década de los setentas,

principalmente por los bajos salarios pagados, lo cual implica bajos costos de producción. Actualmente, este mecanismo no es suficiente para alcanzar un crecimiento económico, mucho menos ser competitivo en el mercado mundial que a partir del primero de enero del 2005 quedan sin restricciones la industria textil y del vestido.

Es decir, los países en desarrollo tenían una ventaja comparativa suficiente para ser competitivos en el mercado mundial, sin embargo, ahora no solamente es necesario tener una ventaja comparativa, sino que también es necesario desarrollar una estrategia de apoyar aquellos sectores que generan mayor valor agregado, que permita una especialización en dichos sectores que los haga ser competitivos en el mercado mundial, aprovechando de esta manera las oportunidades de acceso al mercado mundial y acelerando la extensión de sus redes de distribución de forma global.

Cuadro 3

Principales corrientes regionales en las exportaciones mundiales de textiles, 2000 (Miles de millones de dólares y porcentajes)				
	Valor	Variación porcentual anual		
	2000	1990-00	1999	2000
Asia (intrarregional)	42,8	7	6	17
Europa Occidental (intrarregional)	38,7	-1	-10	-8
Asia a América del Norte	8,2	8	4	15
Asia a Europa Occidental	8,0	3	-8	3
Europa Occidental a Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	7,5	12	-6	5
América del Norte a América Latina	5,2	16	24	29

Fuente: OMC.2001: 145

Para el caso de los países desarrollados, este nuevo escenario de libre competencia y apertura comercial resulta benéfico si se considera que dichos

países siguen concentrando un mayor valor agregado como resultado de las innovaciones tecnológicas en el proceso de producción, así como por los grandes adelantos realizados por la industria química que ha permitido el uso de nuevos materiales en la industria textil, lo cual se traduce en una barrera a la entrada para los demás competidores.

Para el caso de las exportaciones, nos encontramos que para el año 2000, las principales corrientes regionales en las exportaciones de textiles, se siguen concentrando a nivel intra. Con una participación mayor de las exportaciones por parte de Asia (intrarregional) con un valor de 42.8 MMD y Europa Occidental (Intrarregional) con 38.7 MMD, concentrando la mayor parte de las corrientes de exportación mundial de los textiles.

El cuadro 3 presenta a Europa Occidental (Intrarregional) con disminuciones en las exportaciones mundiales, debido a la unificación de los países europeos, cosa contraria para Asia a nivel Intrarregional que presenta un crecimiento importante.

En las corrientes regionales de exportaciones de América del Norte a América Latina, ha tenido un crecimiento muy importante, con una variación porcentual anual de 24 a 29 en 1999 y 2000 respectivamente, mayor que las demás corrientes regionales.

En cambio, la producción disminuyó en América Latina por vez primera desde la década de los ochenta por efecto de la fuerte disminución de la tasa de crecimiento o de la manifiesta recesión en la mayoría de las economías más grandes. África y las economías en transición se vieron menos afectadas por la desaceleración de la economía mundial, y

mantuvieron unas tasas de crecimiento cercanas al 3 y al 4%, respectivamente. (UNCTAD. 2003: Cáp. 1: 3).

Para el caso de las importaciones, en el pasado fueron los países desarrollados, Alemania y Estados Unidos los mayores importadores, hasta la década de los 80s. Sin embargo a partir de la década de los 90s, los países asiáticos se convirtieron en grandes importadores, tal es el caso de Honk Kong, que se convirtió en importador líder en 1992, principalmente porque éste importaba para propósitos de re-exportación.

Sin embargo, a partir de 1998, es Estados Unidos el principal importador de textiles, que presenta un crecimiento constante desde 1990, mientras que Hong Kong, tiene una disminución de sus importaciones en el año 1997, y empieza a recuperarse hasta el año 1999.

Para el caso de Canadá, la UE y los Estados Unidos, la parte de las importaciones mundiales de los textiles ha aumentado de cerca del 35 % a 43.3% en 2002 (excepto comercio intra de UE).

Este cambio, tanto en las exportaciones como en las importaciones de la industria textil tiene que ver, primero, con el proceso de apertura comercial y libre movilidad de capitales y mercancías, como parte del proceso de globalización de las economías. En segundo lugar, por la producción para su re-exportación, es decir, la producción de una de las fases es llevada a cabo por un país, para luego ser exportada y nuevamente (en algunos casos) importada para su producción final, como en el caso de Estados Unidos, que exporta las telas hacia aquellos países que llevan a cabo la siguiente fase de la producción y re-exportada a Estados Unidos para la producción final, para que así

nuevamente sea importada como mercancía completa o final hacia los demás países.

3.6 Conclusiones

Se inició este capítulo con los antecedentes históricos de la industria textil y la importancia que ha tenido esta industria en el desarrollo de las economías de los países productores a fin de familiarizarse con el tema en cuestión.

Después de esta breve introducción sobre la industria textil, se pasó a describir de manera muy general, el comportamiento de la economía mundial, que nos permitiera primero saber como ha evolucionado la economía en su conjunto para posteriormente abordar a la industria textil en específico. Así como conocer el comportamiento de los países en desarrollo en el comercio mundial.

En el apartado que se refiere al comercio mundial de la industria textil, fue interesante observar que a partir de la nueva configuración del mercado mundial, la industria textil ha jugado un papel importante, en lo que al desarrollo de los países menos industrializados se refiere, puesto que relocalización de las fases de producción de la industria textil en el mundo ha permitido llevar a cabo la producción de aquellas fases intensivas en mano de obra y recursos humanos. Los países en desarrollo se han incorporado de manera marginal a la economía mundial globalizada.

Esta situación tiende a cambiar en el tiempo, sin embargo, como se hace mención en el apartado de la producción de la industria textil, se puede observar que la incorporación de China al comercio mundial de la industria textil ha tenido un impacto importante, ya que el crecimiento de las exportaciones chinas de textiles tienen que ver no tanto con los bajos salarios pagados a la

fuerza de trabajo, sino con la producción para su re-exportación, representando con ello una seria amenaza para sus competidores (incluido México).

Los cambios tanto en las exportaciones como en las importaciones de la industria textil tienen que ver con el proceso de globalización de la economía mundial, es decir, con los procesos de apertura comercial y la libre movilidad de los capitales han dado como resultado cambios importantes en la producción a escala planetaria, relocalizando las fases de producción de la industria textil en países en desarrollo a fin de incrementar su tasa de ganancia.

Las corrientes comerciales de la industria textil tienen que ver más con las corrientes comerciales intra, es decir, la mayor parte del comercio se ha dado a nivel regional en la última década.

Los países en desarrollo, incluido México, se enfrentan con el reto de superar las diferencias respecto a sus competidores más industrializados, quienes tienen estructuras productivas intensivas en capital y llevan la pauta en la incorporación de la tecnología de punta en la producción, así como en la comercialización y distribución.

Esta situación se mantendrá por largo tiempo mientras los países en desarrollo no logren superar las diferencias con respecto a los países más industrializados. Dichas diferencias tienen que ver con el nivel de tecnología incorporado en el proceso de producción, así como en la generación de la misma en dichos países. Si las diferencias son superadas, los países en desarrollo podrán alcanzar mejores niveles de competitividad en el mercado mundial.

Es necesario añadir a la ventaja comparativa de los países en desarrollo, estrategias de apoyo y crecimiento de aquellos sectores que tienen mayor valor agregado, capacitación de la mano de obra, innovación tecnológica y una mejor política industrial, que ayude a obtener mejores niveles de competitividad en el mercado mundial.

Al final, las medidas anteriores se traducirán en un mejor desarrollo de los países, puesto que la relación industria, comercio y desarrollo, se encuentra hoy en día interconectados, a través de la obtención de un mejor nivel de competitividad en el mercado mundial, y es a través de esta última, en donde es necesario poner mayor atención, y sus determinantes, para poder aprovechar los cambios generados del proceso de globalización de la economía mundial.

CAPÍTULO IV

La competitividad de la industria textil mexicana

Introducción.

En este capítulo se analiza la industria textil en el contexto de una economía abierta, en donde la competitividad será la piedra angular del nuevo marco del proceso de apertura comercial. El crecimiento o decrecimiento de esta rama está determinado por el grado de competencia de las empresas que lo conforman en este nuevo contexto.

En el desarrollo del capítulo se presentan los determinantes de la competitividad: la tecnología, la productividad del trabajo, la fuerza de trabajo y la organización del trabajo; mismos que analizaremos a fin de ubicar el nivel de competitividad de la industria textil en un entorno de apertura comercial.

4. 1 El cambio en el modelo de acumulación.

México pasó de un modelo de acumulación de economía cerrada hacia una economía abierta como consecuencia de los cambios en la economía mundial y en las políticas económicas internacionales.

El modelo de la economía cerrada comienza a partir de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), misma que funcionó durante cuatro décadas, de 1940 a 1980. Este modelo obtuvo buenos resultados económicos, pues la economía creció en promedio 6.5% anual. Dicho modelo se basó en la protección de la producción doméstica, en la regulación y el fomento industrial y agrícola. En la década de los 80s, el cambio en el modelo de acumulación se planteó como medio para generar una mejor distribución de recursos y el consiguiente beneficio para la sociedad.

La lógica del modelo es muy simple: la apertura al exterior permitirá que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas y el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra) que genere un modelo industrial exportador como motor del crecimiento económico sostenido en un marco macroeconómico de baja inflación (estabilidad de precios). (Villarreal: 2001: 772).

El ISI dio como consecuencia en el largo plazo que la planta productiva nacional se volviera obsoleta y anti-exportadora, puesto que la sobreprotección fue excesiva e indiscriminada. Aunado a esto, la sobrerregulación de los mercados, ocasionó que surgieran grandes monopolios, un sinnúmero de oligopolios e ineficiencia en la asignación de recursos. Cuestión que al final generó una planta productiva nacional poco competitiva a nivel internacional.

El modelo de sustitución de importaciones tuvo su agotamiento en 1976 y en 1982 entró en crisis, lo que obligó a hacer un cambio estructural, Es decir, un cambio de modelo, lo que dio como resultado el modelo exportador (que tiene que ver con la apertura al exterior de la economía, liberalización de mercados internos y la privatización de la economía).

Sin embargo, este nuevo modelo industrial, exitoso durante la década de los noventa, si bien es cierto que es dinámico, no tiene poder de arrastre ya que se encuentra concentrado en un solo mercado, donde existen pocas empresas. Además de sustentar su ventaja competitiva a través de la mano de obra barata, importaciones baratas y aranceles bajos, este último por los acuerdos comerciales, principalmente por el TLCAN, lo cual se convierte en una ventaja competitiva temporal, es decir, existe una desarticulación de

cadenas productivas, puesto que el desempeño exportador basado en mano de obra barata no incide en el fortalecimiento del aparato productivo interno. Del mismo modo, la concentración de las ventas externas se encuentra en pocas manos, principalmente en grandes empresas, marginando a las pequeñas y medianas empresas del proceso exportador, sacándolas del mercado de manera abrupta y desmantelando el aparato productivo nacional.

Aunado a una baja participación tributaria, dado que las exportaciones no pagan IVA, no generan ingresos tributarios, y de acuerdo al TLCAN, el pago de aranceles es bajo y las importaciones de maquila están exentas de aranceles.

Esto es, la liberalización comercial tuvo la dirección correcta, pero la apertura fue ineficiente, al acompañarse de políticas inadecuadas. Se eliminó el excesivo proteccionismo y el nivel arancelario bajo, pero no se armó a la industria nacional, en especial a las pequeñas y medianas industrias, para enfrentar la apertura comercial, pues se optó por una política industrial pasiva con sobrevaluación cambiaria. Con ello, la liberalización comercial y la apertura lograron eliminar el sesgo antiexportador del modelo de sustitución de importaciones, pero generaron un nuevo sesgo proimportador con la industrialización por ventas externas. (Villarreal: 2001: 777).

Por lo anterior sabemos que no fue suficiente una política industrial de apertura comercial, liberalización y privatización de empresas paraestatales para generar un crecimiento económico competitivo a nivel internacional. Por lo consiguiente, es necesario avanzar en una industrialización en donde participen todos los agentes económicos empresas-trabajadores-gobierno, en la conformación de un nuevo modelo exportador, que permita generar un encadenamiento productivo, generar una planta productiva eficiente, con

innovación propia, ya que la brecha tecnológica con respecto a sus competidores es grande.

Considerando que la nueva economía mundial, se caracteriza por la globalización de los mercados, la era de la información, del conocimiento y del cambio continuo. Es necesario incidir en dichos elementos cuando se habla de competir en el mercado mundial, pues forman parte del nuevo marco de competencia, tanto interna como externa.

4. 2 La industria textil en la economía cerrada.

En México ha existido una fuerte tradición en materiales textiles, mucho antes de la conquista, en donde el trabajo era artesanal. Tiempo después se gestarían los talleres artesanales, sin embargo existía una clara desigualdad en relación con la metrópoli.

La industria textil se forma con el desarrollo del capitalismo, que para el caso de México, iría plagada de limitaciones que afectarían en el desarrollo de dicha industria en los siguientes años, y que sufriría los vaivenes de la economía en su conjunto debido a su participación importante en el sector manufacturero.

La industria propiamente dicha sólo pudo iniciar su desarrollo con la consolidación capitalista, de ahí que muchos de sus problemas derivaran de la industrialización deformada y dependiente que después del largo proceso de acumulación originaria vivido en países como el nuestro, y bajo una división internacional del trabajo desfavorable para su desarrollo independiente, configuraría el marco de su posterior desenvolvimiento. (Portos: 1992:19)

En la última década del siglo XIX y principios del siglo XX, la industria textil se conformó principalmente por monopolios, con alto grado de capital, así

como la incorporación de los adelantos científicos-técnicos más avanzados para la producción textil de esa época, lo cual condujo al cierre —casi en su totalidad— de los talleres artesanales ante la desigual competencia. Dicha industria se ubicó en los Estados de Veracruz, Puebla, D. F., Estado de México, Tlaxcala, Querétaro y Jalisco, Estados con abundante agua, que en ese entonces era muy importante debido a la utilización de la energía hidráulica como principal fuente motriz para la maquinaria.

Más adelante en la segunda década del siglo XX se da un estancamiento, debido en su mayor parte a los conflictos generados por la Revolución Mexicana, y no es sino hasta 1920 cuando termina el conflicto y se logra restablecer normalmente la situación en el país.

Esto mismo impidió que se aprovechara la coyuntura de la primera guerra mundial para la colocación de nuestros productos en el extranjero, siendo la industria textil una de las actividades que en mayor medida pudieron incrementar su producción y venta al exterior durante estos años. (Portos: 1992: 29).

Otra de las causas que impidió el crecimiento de la industria textil, fue la crisis de 1929, provocando que gran parte la producción de la industria textil decreciera. Esto se tradujo en el cierre de varias empresas debido a la baja de los rendimientos, las técnicas precarias de producción, agregándole una de las situaciones más críticas, la desigualdad de salarios en las distintas regiones. Pequeñas empresas tenían que pagar salarios más altos en comparación con las empresas grandes haciendo de ello una desigual competencia interna resultado de la diferencia en los costos de producción.

Esta situación se mantendría todavía durante algunos años y aquí es importante tener presente la creación de empresas en los años cuarenta, que se dedicaban a la producción de fibras químicas “en México que años más adelante... tenderían al desplazamiento de las fibras tradicionales

elaboradas con materias primas naturales,” (Portos: 1992: 42) y que había sido una limitante en el crecimiento de la rama, pues las materias primas naturales en algunos casos tenían que ser de importación, como lo era el algodón, que era uno de los insumos más utilizados en esa época.

Con la implantación de empresas dedicadas a la producción de fibras químicas, las importaciones de materias primas disminuye, y por el contrario la utilización de fibras químicas crece como insumo de la rama, permitiendo la creación de empresas con mayor grado de capital, puesto que las fibras químicas son más susceptibles de texturización y de mejor mezcla, y en donde el Estado nuevamente jugaría un papel importante junto al capital monopolista nacional y extranjero, principalmente norteamericano.

CUADRO 1.

PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL DENTRO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1950-1960)

	1950		1955		1960	
Concepto	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
<i>Número de Establecimientos</i>						
Manufacturas	64 394	100.0	82 523	100.0	82 523	100.0
Industria Textil	3 361	5.2	3 525	5.5	2 961	3.6
<i>Personal Ocupado</i>						
Manufacturas	630 227	100.0	1 403 241	100.0	751 260	100.0
Industria Textil	140 452	22.3	289 541	20.6	148 677	19.8
<i>Capital Total Invertido*</i>						
Manufacturas	13 098	100.0	36 395.9	100.0	91 152.7	100.0
Industria Textil	2 530.7	19.3	5 715.5	15.7	6 875.3	15.0
<i>Valor de la Producción*</i>						
Manufacturas	18 799.2	100.0	46 956.2	100.0	48 655.7	100.0
Industria Textil	4 260.4	22.6	9 039.1	19.3	5 940.1	12.2

* Millones de pesos

Fuente: Portos, Irma. 1992: 149.

En el período posbélico de la Segunda Guerra Mundial en donde la rama retoma un crecimiento en el mercado interno, bajo medidas proteccionistas y elevados subsidios por parte del Estado, lo cual ayudó en gran medida, al mejoramiento en la producción de la industria textil, pues se trabajaba con equipo y maquinaria viejos y obsoletos, con la desigualdad de los salarios de las diferentes regiones, el poco consumo interno, lo que se había traducido en una baja en la productividad y altos costos de producción, y que se había reflejado en la pérdida de espacios internacionales.

Como se puede observar en el cuadro 1, la participación de la industria textil con respecto al sector manufacturero presenta una pérdida. Con una reducción de 400 empresas, como consecuencia de la pérdida del mercado internacional después del fin de la Segunda Guerra Mundial y la entrada al mercado de productores extranjeros.

Así mismo el valor de la producción de la industria textil, disminuye de 22.6 a 12.2 en 1950 a 1960 respectivamente. Con lo que se argumenta, que mientras se incorporan otros países al mercado internacional de la industria textil, para el caso de México, esta industria aqueja de mantener una planta productiva obsoleta (disminuye el capital total invertido de 19.3 en 1950 a 15.0 en 1960), lo que se traduce en una pérdida de mercado, tanto interno como externo.

En los años setenta la industria textil mantenía un comportamiento a la baja. Una de las causas era la utilización de fibras químicas, que había permitido a las grandes empresas llevar a cabo la modernización de su planta productiva, mientras que por el otro lado las pequeñas empresas que trabajaban con maquinaria obsoleta (que en algunos casos eran desechadas por las grandes empresas) y con costos de producción elevados.¹

¹ Al respecto, conviene recordar que a partir del desarrollo de la industria química, se empiezan a producir fibras sintéticas y por lo tanto, se intensifica la producción de las ramas fabricación de tejidos y artículos de punto e hilado y tejido de otras fibras blandas, al

Se presentaba así una situación de monopolio por parte de las grandes empresas con capital extranjero, las cuales tenían dominio del mercado con respecto a las otras, imponiendo las reglas del juego. Convirtiéndose las pequeñas empresas en abastecedoras de materias primas para la producción textil, que era llevada a cabo por las grandes empresas y que no necesariamente deberían estar en el país. Por lo que existía una pérdida del mercado interno.

Los empresarios de este sector proponían medidas en el corto plazo, que pudieran revertir los problemas que aquejaban en esos momentos, mientras que por parte del gobierno la cuestión era fortalecer y consolidar su desarrollo para convertir esta rama en un sector exportador dinámico, que ofrecería una mejor calidad de las mercancías y con un costo que le permitiera competir hacia el exterior.

La década de los ochenta, se caracterizó por una crisis en el comercio internacional de textiles en el sentido de cerrarse algunos mercados como los de los países industrializados para los países en desarrollo exportadores de textiles. Los primeros, recurrieron a la creciente innovación y modernización de sus equipos, el uso de nuevos materiales y la mayor relación entre las tendencias de moda y la producción de telas de acuerdo a las primeras. Además, del reforzamiento de sus barreras arancelarias para protegerse de los productos textiles extranjeros y forzar las negociaciones comerciales para colocar sus propios textiles en países en desarrollo como México. (Portos: 1992: 127)

Por lo tanto la evolución de la industria textil para el período de 1970 a 1983 presenta una pérdida en su tasa de crecimiento promedio anual para sus principales variables, como se puede observar en el cuadro 2.

Resalta la disminución de la producción que mientras en el período de 1970-77, tiene una tasa de 6.5, en el período de 1978-81 es de 4.2 y ya para 82-83 presenta una tasa negativa de -10.3. Para el caso del capital invertido, esta se comporta negativamente en los diferentes períodos presentados en el cuadro 2, alcanzando -15.2 para 1978-81.

CUADRO 2.

EVOLUCIÓN GENERAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL (%), 1970-1983.

Tasa Promedio Anual de Crecimiento

Concepto	1970-77	1970-80	1978-81	1982-83
Número de Empresas	-1.6	0.9	6.8	-3.3
Producción (Miles de toneladas)	6.5	6.2	4.2	-10.3
Capital Invertido (Millones de pesos ctes)	-1.0	-0.6	-15.2	
Personal Ocupado (Miles)	-3.4	-1.3	5	-17.4
Maquinaria Instalada				
Husos (Miles de unidades)	1.5	2.3	6.2	-1.8
Telares (Unidades)	0.8	1.3	3.2	-6.4

Fuente: Portos, Irma. 1992: 154

A partir de la evolución de la industria textil de 1970 a 1983, podemos observar que se sigue trabajando sin una modernización de la industria, y con fuertes cierres de empresas que se traducen en la disminución del personal ocupado, que mientras en el período de 1970-77 presenta una tasa de -3.4, para el período de 1982-1873 es de -17.4, es decir, tiene una disminución de 14.0.

En 1985 se da la apertura comercial, lo que significo para la industria textil una situación de competencia del mercado interno, con competidores extranjeros.

Por todo lo expuesto líneas arriba, la industria textil en el modelo de acumulación de economía cerrada se caracterizó con serios problemas generados del modelo anterior, como lo son:

- Excesivo proteccionismo por parte del Estado
- Precarias técnicas de producción,
- Desigualdad de salarios vigentes en las distintas regiones,
- Bajos rendimientos,
- Desigual competencia en el mercado interno,
- Medidas proteccionistas,
- Elevados subsidios por parte del Estado,
- Falta de modernización de la planta productiva,
- Monopolios de grandes empresas con capital extranjero, y
- Casi nula competencia, tanto interna como externa.

Por lo que la apertura comercial significó el cierre de muchas empresas, pérdida de la productividad y altos costos de producción.

4. 3 La industria textil en la economía abierta

En el nuevo panorama de una economía abierta, la industria textil operó bajo nuevas medidas impuestas por el nuevo modelo, en donde resalta la aplicación de políticas de ajuste y estabilización macroeconómica, lo que ha dado como resultado un nuevo clima de competencia a nivel internacional.

La llamada crisis de la deuda y la apertura comercial iniciada en 1985-1986 provocaron el primer corte drástico de tendencias desde los años 30. la industria en sus diferentes subsectores se vio fuertemente afectada, tanto por la caída del poder de compra como por la posterior entrada masiva de productos importados. Desaparecieron centenares de empresas y se efectuaron fuertes ajustes de capacidad productiva

y personal entre las empresas que sobrevivieron, por ello la frontera productiva en la industria textil, retrocedió marcadamente a partir del estallido de la crisis. (Portos; 1999: 198)

Es por ello, que la industria textil presenta una disminución de su participación en el PIB Nacional, como en el PIB manufacturero, como se puede observar en el cuadro 3. Mientras que la participación de la industria textil se mantiene constante en los años 70 y 75, sin embargo no es así para los siguientes años. A partir de 1980 la participación de la industria textil, presenta disminuciones importantes, puesto que nos indica que a partir de dicho años, la industria entra en crisis, como ya se ha hecho mención.

Lo que representa una pérdida de su participación en el PIB nacional de 1.4 a 1.2, para los años de 1980 y 1989 respectivamente. Así como en el PIB manufacturero, de 5.7 a 5.3 para los mismos años.

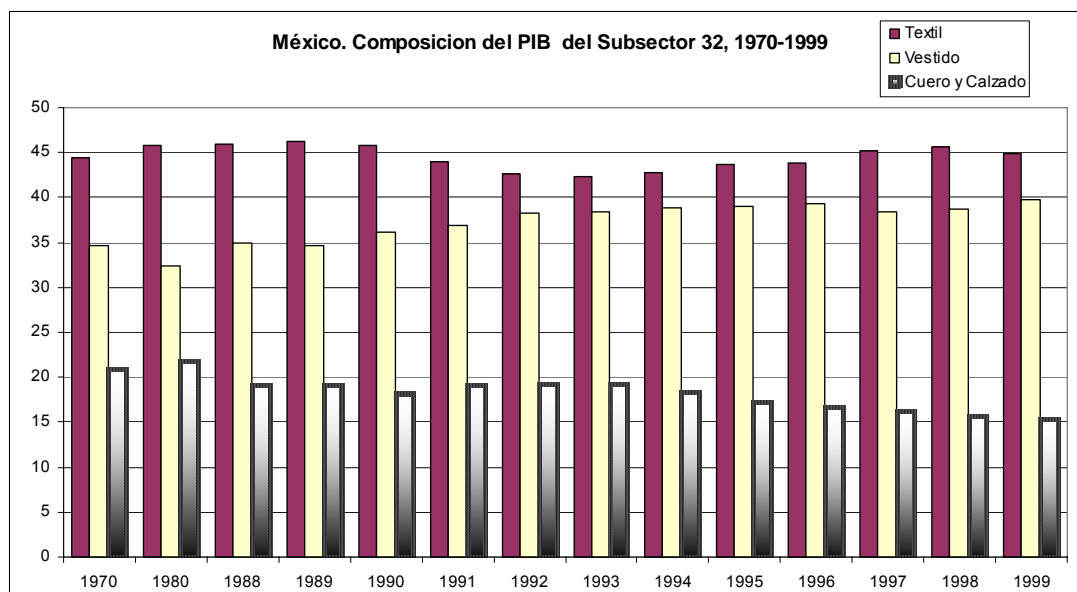
Cuadro 3
IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA TEXTIL

	Participación PIB Nacional	PIB Textil en PIB Manufacturero	Participación PO en PO Nacional	Textil en PO Manufacturero
1970	1.5	6.4	1.1	8.5
1975	1.5	6.5	1.0	7.9
1980	1.4	5.7	0.9	7.3
1985	1.2	5.9	0.8	7.0
1989	1.2	5.3	0.8	11.2

Fuente: Martínez de Ita. 1992: 61.

En lo referente a la participación del personal ocupado, se observa que su participación en el personal ocupado nacional va disminuyendo, no lo es así en su participación en el personal ocupado manufacturero. En este último, su participación de la industria textil presenta una disminución constante, pero para el año de 1989 logra recuperarse.

Gráfica 1



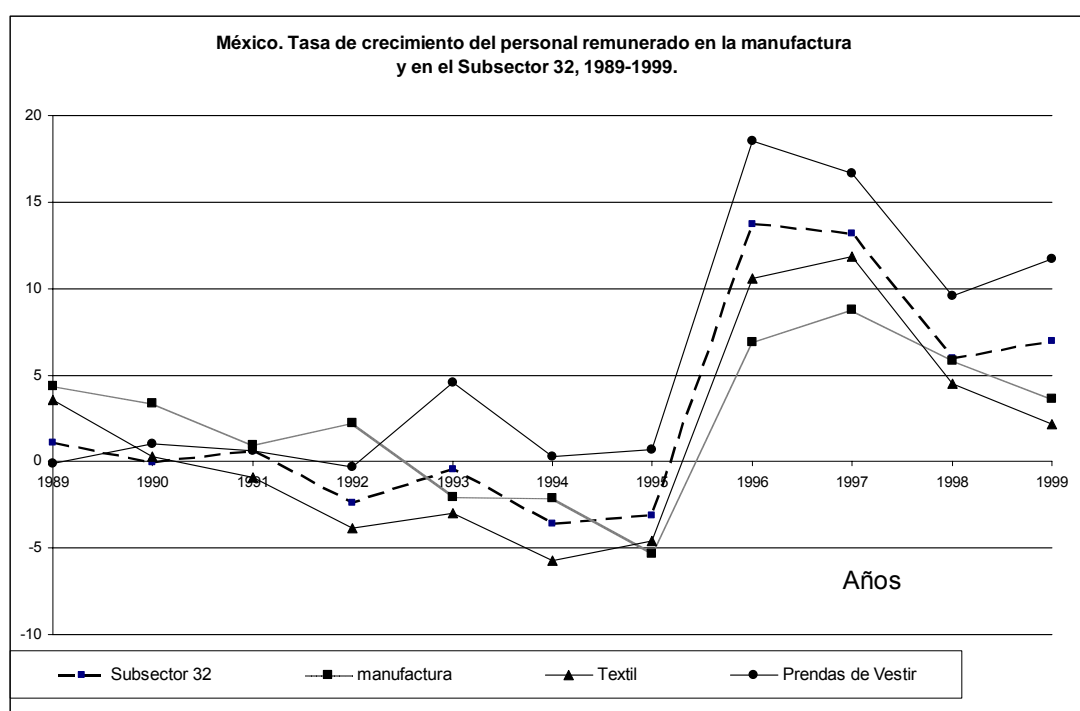
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI. SCN de México. Cuentas de Bienes y Servicios 1988-1999.

En lo referente a la composición del PIB del subsector 32, encontramos, que a partir de la crisis al inicio de los años 80s, la industria textil tiene una disminución, que logra una recuperación después de la devaluación de 1994. Para fines de los noventa encontramos que logra una recuperación, sin embargo, apenas logra superar el valor obtenido en el año de 1970. Es decir, que si bien para fines de los años noventa la industria textil logra una recuperación, no es del todo satisfactoria, puesto que su punto más alto es en 1989 en el período que se estudia.

Mientras que la industria del vestido, si logra un crecimiento importante, y esto puede ser explicado primeramente para el inicio del período comprendido en el gráfico 1, por el desarrollo de la industria química y por consiguiente la elaboración de fibras sintéticas, que sustituyen al algodón. Y para la industria del cuero, en el período que se analiza, presenta una constante disminución, alcanzando su punto más bajo en el año de 1999.

En lo que a las tasa de crecimiento del personal remunerado (ver gráfica 2), encontramos que la industria textil tiene una caída en sus tasa de crecimiento, que para 1991, resultan negativas con -0.92, siguiendo esa tendencia, la caída más fuerte es en 1994. Esto último puede ser explicado por la fuerte crisis, que logra recuperarse a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Como se puede apreciar claramente a partir del año 1995.

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI. SCN de México. Cuentas de Bienes y Servicios 1988-1999.

Alcanzando su tasa más alta en 1997 (11.8) para luego tener una fuerte caída, que puede ser explicada por la maquinización de la producción, y por consiguiente una disminución en la utilización de mano de obra. Este comportamiento, es acompañado por las otras industrias del subsector 32 —vestido y cuero— que tiene un comportamiento similar a la industria textil.²

² Es necesario aclarar, que para el caso de la industria del vestido, sus tasas de crecimiento del personal remunerado son más altas que las demás industrias, esto debido a una mayor

La composición de subsector 32, referente a las unidades económicas encontramos que la rama con más peso es la 3220, que en 1988 contaba con 9, 090 unidades censadas, que para el año de 1998 aumento a 25, 437 unidades, lo que representó un aumento mayor al 100% con respecto a 1988.

Cuadro 4

Subsector 32. Unidades económicas, 1988 – 1998.

Subsector, Rama y Clase de Actividad	Número de Unidades Censadas 1988	Número de Unidades Censadas 1993	Número de Unidades Censadas 1998
Total Nacional	146,252	268,333	346,922
Sector 3	138,835	265,427	344,118
Subsector 32	16,621	44,126	55,252
Rama 3211	261	2,171	6,417
Rama 3212	1,371	5,461	4,904
Rama 3213	1,222	4,968	4,916
Rama 3214	908	1,632	2,100
Rama 3220	9,090	22,560	25,437

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI, Censo Industrial. Varios años

Dicho crecimiento se debe a que a partir del la firma del TLCAN, la industria del vestido se incorpora ya no como productores de bienes finales, sino como maquiladores de grandes empresas transnacionales, lo que da origen a un aumento de pequeñas empresas maquiladoras. Así mismo, la industria del vestido es más intensiva en mano de obra, lo que explica una mayor concentración del personal ocupado.

utilización de la fuerza de trabajo en el proceso productivo, puesto que dicha industria es más intensiva en mano de obra.

Para el caso de la rama 3211 encontramos que es la que mejor comportamiento tiene, al tener 261, 2171 y 6417 unidades económicas, para 1988, 1993 y 1998 respectivamente. Aumentando significativamente el número de unidades económicas. Mientras que las demás ramas, tienen un crecimiento importante en 1993 y 1998, no logra asemejarse al comportamiento de las ramas 3211 y 3220.

El comportamiento de la producción del subsector 32 que observamos en el gráfico 3, nos indica que las ramas más dinámicas en el período de 1988-2003, han sido la de prendas de vestir y otras industrias textiles, que junto con la de cuero y calzado en el período de 1988 a 1994 tienen una tendencia hacia a la alza

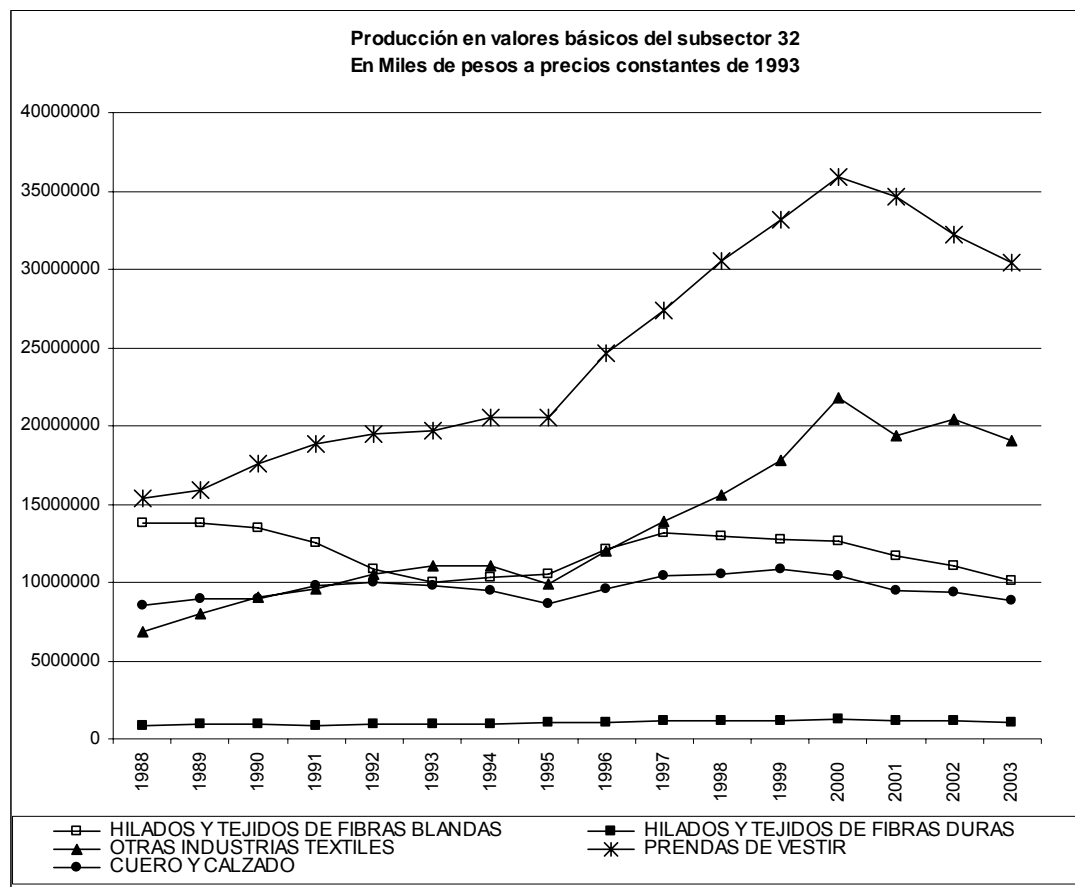
Mientras que hilados y tejidos de fibras blandas, viene aquejando una disminución de la producción desde 1988, y si bien logra una recuperación a partir de 1993, alcanzando su punto más alto para 1997, este crecimiento no logra recuperar la producción alcanzada en 1988.

Para el año de 1995, se puede observar el punto de quiebre, debido a la entrada en vigor del TLCAN, que permitió, para el caso de la industria de prendas de vestir y otras industrias textiles, un crecimiento importante. Alcanzando su punto más alto para la industria de prendas de vestir y otras industrias textiles en el 2000, para luego tener una disminución de su producción. Esto es explicado por la desaceleración de la economía estadounidense, puesto que para ese año, México es considerado el principal proveedor de la industria del vestido.

Es decir, que mientras la industria del vestido y otras industrias textiles, tienen un crecimiento de su producción importante a partir de 1995, con respectiva caída en 2000, las demás industrias tienen un crecimiento menor, y si bien, hilados y tejidos de fibras blandas y cuero y calzado, tienen un

crecimiento a partir de 1995, en los siguientes años su tendencia es a la baja.

Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. 1988-1997 y 1998-2003. Tomos II.

Para el caso de hilados y tejidos de fibras duras, su comportamiento es de crecimiento a partir de 1990, alcanzando su punto más alto en el 2000, para luego, al igual que las demás industrias tiene una fuerte caída, como ya se ha hecho mención.

Por lo que no existe un poder de arrastre de la cadena productiva hilos, textil-vestido, sino solamente existe un crecimiento importante para aquellas ramas que se encuentran vinculadas a la maquila, y por lo tanto, a la producción hacia la exportación.

4. 4 Determinantes de la competitividad de la industria textil

4. 4. 1 Tecnología

Dentro de los determinantes de la competitividad, encontramos que la tecnología es uno de los elementos más importantes en la configuración de la competitividad de las empresas, tanto por la importancia que ésta tiene en los procesos de producción, como por el valor que adquiere en el nuevo contexto de apertura comercial.

Ya los clásicos hacían mención al respecto, al considerar que los avances en la producción, estaban relacionados con los avances en la maquinaria, lo que permitía a las empresas obtener mejores ganancias, al reducir sus costos de producción.

Por otra parte, dentro del contexto de la globalización, en donde los procesos productivos están interconectados a escala planetaria, la tecnología juega un papel importante en la competencia a nivel mundial. Puesto que la tecnología ha hecho disminuir los costos de producción, así como, ha agilizado los intercambios comerciales.

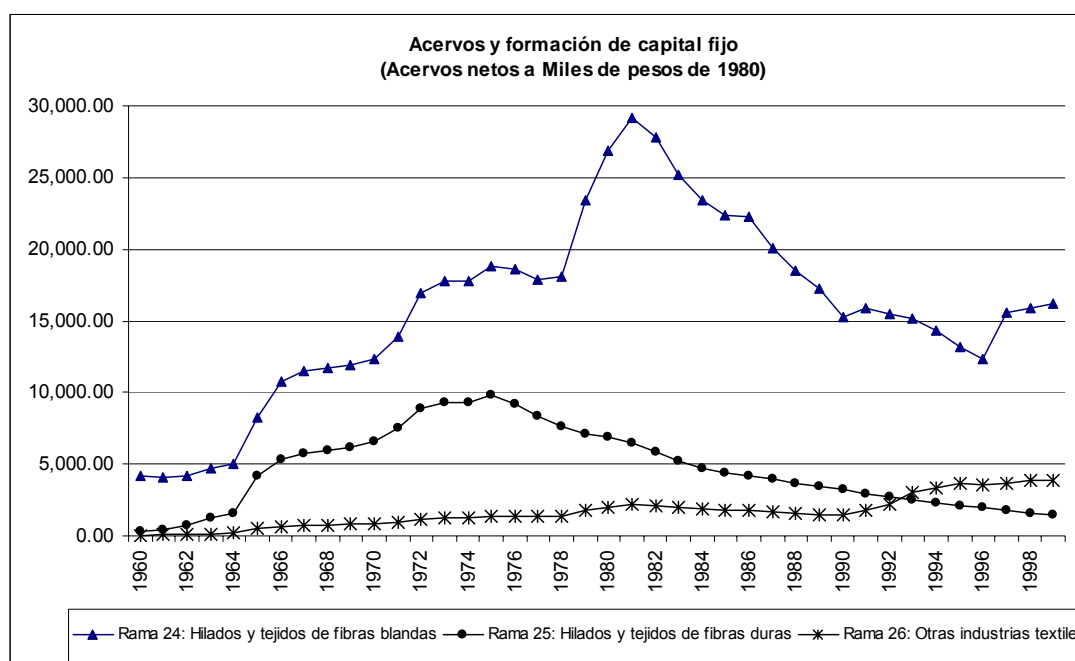
En la actualidad el avance de la industria textil depende de la aplicación de la informática y el continuo perfeccionamiento de sus insumos. Los nuevos tipos de fibras artificiales (que hacen más confortables las prendas de vestir) han contribuido a modificar el diseño del equipo y maquinaria, tanto para productos en masa, como para la alta moda. (Portos; 1999: 190).

La tecnología, además de contribuir a la producción de nuevos productos de mayor valor agregado, así como fomentar el crecimiento económico, ha mejorando la producción dirigida hacia la exportación.

4. 4. 1. 1 Acervos y capital fijo

A continuación se presenta cual ha sido el comportamiento de la industria textil, en lo referente a Acervos y formación de capital fijo, que nos estaría indicando, que tanto se ha invertido en capital fijo.

Gráfica 4



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco de México 2000.

En la gráfica 4, tenemos que a partir de 1960, su comportamiento es constante hasta el año de 1964, año en que empieza a tener un crecimiento importante, principalmente para las ramas de hilados y tejidos de fibras blandas e hilados y tejidos de fibras duras. Esto último puede ser explicado, por el proceso de modernización iniciada en los sesenta, por lo cual existen claramente un incremento en los acervos y de capital fijo de las respectivas ramas.

A partir de fines de los setenta e inicio de los ochenta, se observa como existe un decrecimiento, debido a la crisis que sufre la economía mexicana.

Esta situación representará para el caso de la rama hilados y tejidos de fibras duras un constante decrecimiento hasta el último año considerado en la gráfica (1999). Una explicación de decrecimiento de esta rama, es una mayor participación de la industria química en la elaboración de fibras sintéticas y plásticos, que constituyeron bienes sustitutos para la rama de fibras duras (henequén, ixtle de palma y cordelerías de fibras naturales). A partir del desarrollo de la industria química en los años sesenta, que permitió el cambio de los insumos naturales a los sintéticos.

Mientras que para el caso de la rama hilados y tejidos de fibras blandas, existe un crecimiento importante a partir de 1980, la rama disminuye para el año de 1982, dicho comportamiento se mantendrá en esta situación hasta 1996, y por los siguientes años logra una recuperación.

El comportamiento de la rama de hilados y tejidos de fibras blandas, tiene que ver, con el excesivo proteccionismo por parte del estado hacia las industrias nacionales, por lo que se logra ver cómo se incrementan sus acervos y formación bruta de capital fijo en las décadas de los años 60s y 70s. Su respectivo decrecimiento es explicado por la crisis de 1982, y el proceso de apertura comercial iniciado a principios de los años 80s, si bien tienen una recuperación para 1996, esto es como consecuencia de la incorporación de México en los mercados de Estados Unidos y Canadá, a partir de la firma del TLCAN.

Para el caso de otras industrias textiles, es interesante observar como su comportamiento ha ido incrementándose a partir del año 1960, y al igual que las anteriores ramas, sufre una caída a inicios de los años ochenta. Para 1990, otras industrias textiles, incrementa sus acervos y capital fijo, sobrepasando los niveles más altos alcanzados en años anteriores.

Para el caso de la industria textil, prendas de vestir y cuero, encontramos que estas industrias concentran un 89.33%, 89.1% y 88.9% promedio de su

capital nacional, para los años 1992, 1994 y 1999 respectivamente, y el resto pertenece a capital extranjero. Es decir que en un porcentaje mayor el subsector 32 su capital es nacional, y que solamente en el año de 1999, se incrementa el porcentaje del capital extranjero a 11.1%.

4. 4. 1. 2 Gastos en investigación y desarrollo.

En lo referente a gastos en investigación y desarrollo, encontramos, que el conjunto de las ramas del subsector 32, incrementa significativamente sus gastos en investigación y desarrollo a partir de 1997, año de crisis para la industria textil.³

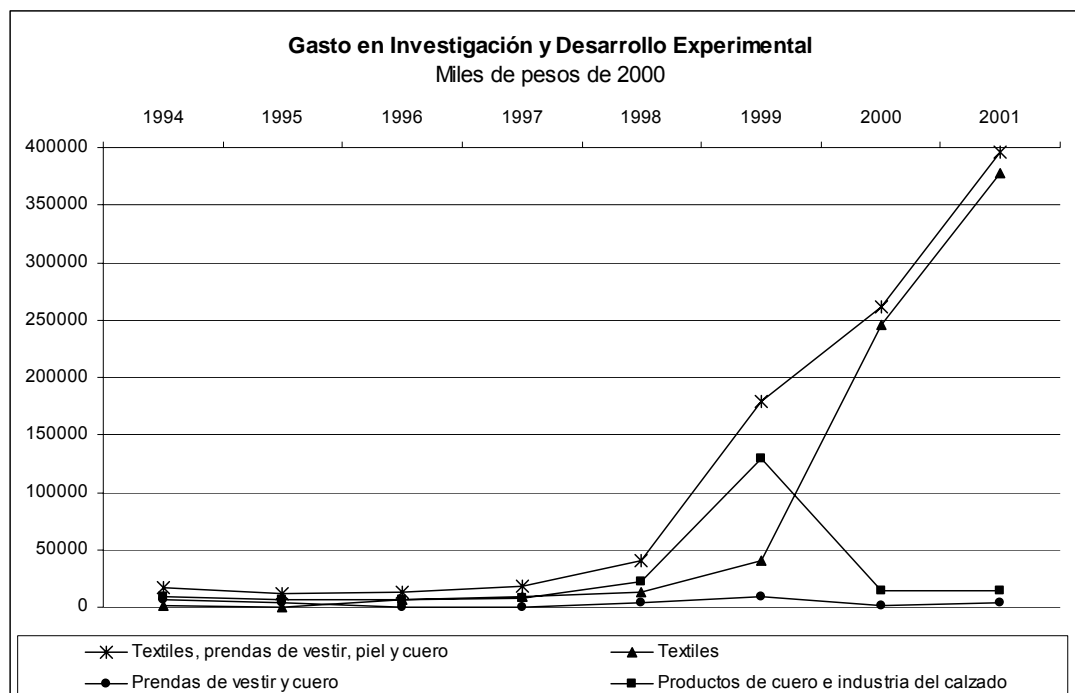
Destaca el comportamiento de los textiles, la cual incrementa sus gastos en investigación y desarrollo (ver gráfica 5) a partir de 1998, casi al doble de los gastos realizados en 1994, y para el año siguiente nuevamente incrementa sus gastos de 13122 a 40683. Este comportamiento, puede ser explicado, primeramente como una recuperación de la crisis de 1995, ante la entrada en vigor del TLCAN, que conllevaría a un incremento de la competencia, entre los países involucrados.

Por otro lado, las prendas de vestir y cuero, incrementan sus gastos de investigación y desarrollo solamente en el año de 1999, sin embargo su tendencia es lineal, es decir, que ésta no ha crecido, y por lo tanto se ha mantenido constante durante los años 1994-2001.

Considerando que la industria de prendas de vestir, es principalmente una industria maquiladora y con alto uso de mano de obra poco calificada, se entiende por lo tanto, que sus gastos en investigación y desarrollo se mantengan constantes.

³ Aquí es necesario aclarar, que en lo que se refiere a la industria textil los gastos en investigación y desarrollo, tienen que ver con la incorporación de maquinaria extranjera a los procesos productivos.

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del CONACYT.. Indicadores de actividades científicas y tecnológicas.2000 y 2003.

En lo que se refiere a los gastos destinados a investigación y desarrollo del subsector 32, encontramos que fue realizado principalmente al interior de la empresa con 63 %, y 37% de gastos destinados a adquisiciones de servicios de investigación y desarrollo tecnológico.⁴

Lo que explica que la industria de textiles, prendas de vestir, piel y cuero, en su conjunto reportan mayores porcentajes (82%) de cambios realizados en su estructura administrativa en 2000, con respecto al sector manufactureros y las demás ramas que lo conforman.

Y en la cuestión de gastos de empresas en servicios tecnológicos (ver anexos cuadro 1). La industria textil destina más en los rubros de consultoría

⁴ El gasto destinado en el año 2000 a las actividades de investigación y desarrollo (IDT) tecnológico en la industria manufacturera fue realizado principalmente al interior de la empresa (intramuros) contabilizando el 91% del gasto contra el 9% de gasto destinado a adquisiciones de servicios de IDT (extramuros).

y asistencia técnica con 56% y Metrología y control de calidad con 16%, que en los demás rubros considerados. Por lo que sus gastos se concentran más en asesoría y control de calidad, por lo que su posicionamiento tecnológico se refiere a vender tecnología y además patenta los productos o tecnologías desarrolladas, de acuerdo al estudio sobre innovación tecnológica del CONACYT.⁵

4. 4. 1. 3 Niveles tecnológicos

El nivel tecnológico, medido como el cociente entre Activos Fijos Netos y el Personal Ocupado, de acuerdo a los datos obtenidos de la industria textil y del vestido del 2004 (INEGI). Representados en la gráfica 6.

Encontramos que en lo referente al año de 1993, a nivel general del subsector 32, los niveles tecnológicos son altos en comparación de los niveles obtenidos para el año de 1998.

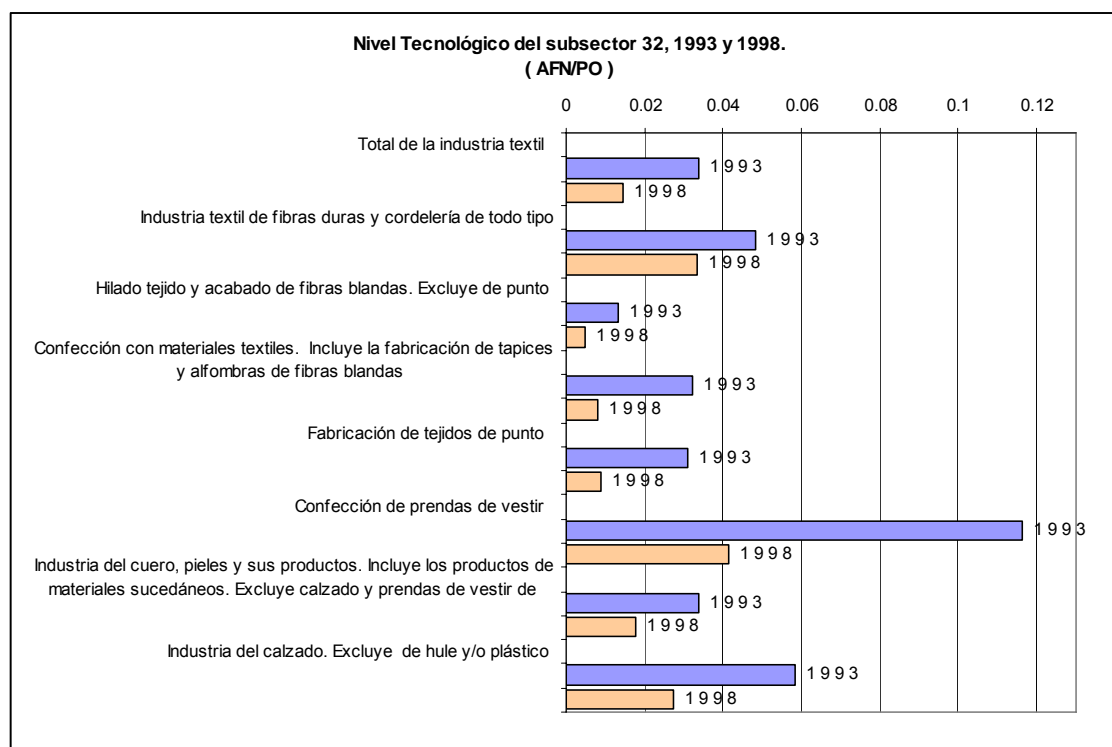
A nivel de rama, encontramos que durante el año de 1993, la rama que mayores niveles tecnológicos tiene es la de confección de prendas de vestir, seguida por la industria del calzado e industria de fibras duras y cordelería de todo tipo.

Este comportamiento tiene su explicación, debido a la gran cantidad de personal ocupado incorporado en sus procesos productivos de las respectivas ramas, y que tiene que ver con el tipo de máquinas de la industria — máquinas de coser principalmente — lo que da como resultado

⁵ Estudio sobre la innovación tecnológica (2001). Tomado de: conacyt.mx. Recuperado el 16 de noviembre de 2005 en:
http://www.conacyt.mx/daien/anexos/14931Estudio_SOBRE_Innovacion_Tecnologica.pdf.

que sus niveles tecnológicos sean altos, en comparación de las demás ramas.⁶

Gráfica 6



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI. La industria textil y del vestido, 2004.

La rama de hilados y tejidos de fibras blandas. Excluye de punto, si bien es una de las ramas que menores niveles tecnológicos tiene, también es cierto, que es la que mayor concentración tienen en lo que se refiere a los activos fijos netos. Es decir, su tipo de maquinaria es más sofisticada y por lo tanto una fuerza de trabajo mejor calificada, por lo que si bien, sus niveles tecnológicos son bajos para el año de 1993, esto tiene que ver más

⁶ De acuerdo a la información obtenida, encontramos que confecciones de prendas de vestir representa el 38.80% del personal ocupado y 11.07% de los activos fijos netos, para el año de 1993.

concretamente con el menor uso de personal ocupado en sus procesos productivos.⁷

En comparación de los niveles tecnológicos obtenidos para 1998, encontramos que a nivel general, ésta ha disminuido en relación a la de 1993. Los bajos niveles tecnológicos para 1998, tienen mucho que ver con una mayor competencia, tanto a nivel interno como externo a partir de la entrada en vigor de TLCAN.

De acuerdo a los problemas de modernización de la planta productiva, así como de la pérdida de subsidios por parte del Estado, la industria textil se vio en clara desventaja con respecto a los productores de los países extranjeros, principalmente de los países desarrollados, quienes tenían nuevas tecnologías y procesos productivos incorporados a la producción.

No hay que olvidar, que el tipo de maquinaria de la industria textil, es transferida desde los países en desarrollo y por consiguiente, no existe un proceso de adaptación, sino más bien, se da una transferencia denominada “llave en mano”. Es decir, que no existe el conocimiento completo sobre su utilización y mantenimiento, puesto que ésta se realiza a través de servicios de las empresas proveedoras de la maquinaria, lo que estaría relacionado con los altos porcentajes de la industria textil, destinados a los gastos en servicios tecnológicos, como ya se ha hecho mención en el apartado de gastos de investigación y desarrollo anteriormente.

⁷ Hay que considerar, que la maquinaria de la rama de hilados de fibras blandas (excluye de punto), que en algunos casos ha evolucionado hacia su automatización, ahorrando mano de obra.

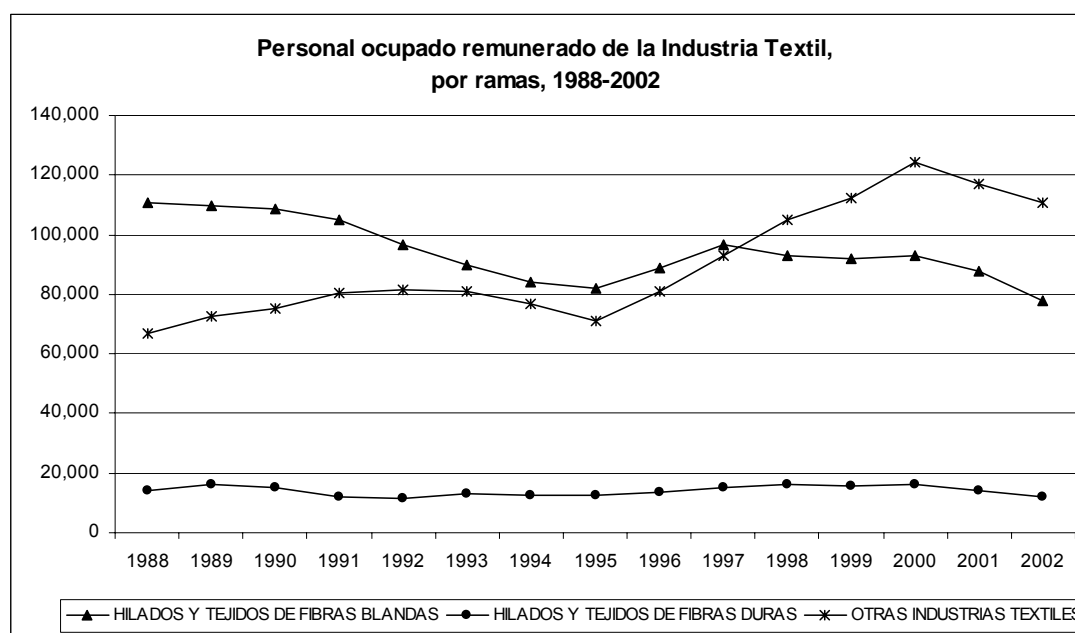
4. 4. 2 Fuerza de trabajo

En lo que se refiere al personal ocupado de la industria textil, encontramos que hilados y tejidos de fibras duras, su tendencia en el período de 1988 a 2002, es constante, como se puede observar en el gráfico 7.

Mientras que la rama de hilados y tejidos de fibras blandas, tiene una tendencia a disminuir, en el período comprendido de 1988-2002.

Vista en su conjunto, podemos ubicar el punto de quiebre acerca del personal ocupado, se da en el año de 1995, año crucial para la industria textil, ante la entrada en vigor del TLCAN, y por consiguiente de una mayor competencia entre los países involucrados.

Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI. Sistemas de Cuentas Nacionales, 88-2002.

Precisamente a partir de 1995, se da una fuerte crisis de la economía mexicana, en el caso de la industria textil, se vera reflejada a través del

cierre de una gran cantidad de empresas, lo que significara por lo tanto, en un despido masivo de fuerza de trabajo.

Para el caso de nuestro trabajo, resalta que el número de trabajo que laboran en la industria textil en 1985, se concentra en la rama de hilados y tejidos de fibras blandas, que representan el 65.16 %.

Por otra parte, para el año de 1998, la rama que mayor número de trabajadores sigue siendo la 3212, con 46.43 %, seguida de la rama 3213 con 29.19 %. Es decir, que una parte porcentual perdida de la rama 3212, la recupera la rama 3213 para fines de los años noventa.

Es decir, que el período de más de una década, la concentración de personal ocupado de la industria textil, sin embargo, en lo que respecta a la industria de prendas de vestir, esta concentra el mayor porcentaje del subsector 32.

Cuadro 5

PERSONAL OCUPADO (PROMEDIO) DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO, 1985-1998

	Rama 3211	Rama 3212	Rama 3213	Rama 3214	Total
1985	13,266	127,620	14,225	40,732	195,843
	6.77	65.16	7.26	20.80	100.00
1988	8,535	128,834	25,116	38,934	201,419
	4.24	63.96	12.47	19.33	100.00
1993	8,991	116,753	63,458	38,580	227,782
	3.95	51.26	27.86	16.94	100.00
1998	16,712	132,728	83,463	52,982	285,885
	5.85	46.43	29.19	18.53	100.00

Fuente: INEGI. Elaboración propia en base a los datos del INEGI. Censos Industriales, varios años.

Considerando que la producción de la industria de prendas de vestir es intensiva en mano de obra, así como el uso de fuerza de trabajo poco

calificada, se entiende, el hecho de que tenga una mayor concentración del personal ocupado.

En lo que se refiere a la forma de contratación de la fuerza de trabajo en base a la información de la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación (STPS-INEGI), encontramos que para el caso del subsector 32, el tipo de contratación es mayoritariamente de planta, durante los años de 1990-1999, que se encuentra reflejado en el cuadro 6.

Cuadro 6

NUMERO DE TRABAJADORES, SEGÚN FORMA DE CONTRATACIÓN (1990-1999) TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO								
	1990	%	1992	%	1995 **	%	1999 ***	%
	457,746	100	469,583	100	455,008	100	693,591	100
DE PLANTA	405,016	88.48	421,186	89.69	396,739	87.19	598,574	86.30
EVENTUAL	44,640	9.75	39,831	8.48	37,985	8.35	64,024	9.23
NO REMUNERADO	8,090	1.77	8,566	1.82	20,283	4.46	30,993	4.47
* La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo.								
** Datos correspondientes al 31 de marzo del año indicado								
*** Datos correspondientes al 30 de junio de 1999								

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.

A partir de lo anterior, se puede afirmar la importancia que tiene el conjunto de ramas que conforman el subsector 32, en lo referente a la generación de empleos formales se refiere.

4. 4. 3 Productividad del Trabajo

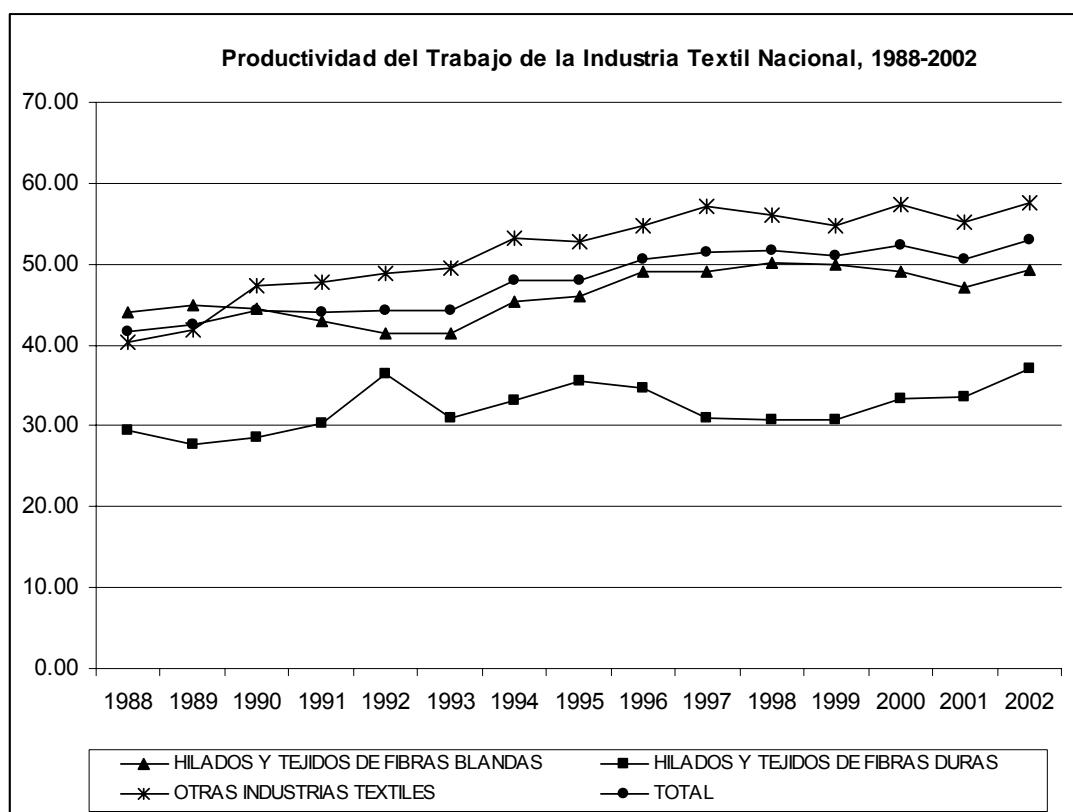
La productividad del trabajo, es otro de los mecanismos utilizados por las empresas para obtener ciertas ventajas de competencia, tanto a nivel interno

de la empresa, como a través de la subcontratación de empresas en el exterior.

Puesto que el nuevo proceso de globalización, pone de manifiesto que es a través de la competencia, por la cual se desarrolla el comercio mundial, siendo la productividad del trabajo uno de los mecanismos mayormente utilizado por los países en desarrollo, para poder alcanzar cierto nivel de competencia, o en su caso, a través de la subcontratación de las grandes empresas transnacionales.

A partir de la gráfica 8, encontramos que la productividad del trabajo de la industria textil, tiene una tendencia a crecer en el período de 1988-2002.

Gráfica 8



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1988-2002.

Destaca el comportamiento de la rama de otras industrias textiles, la cual tiene una mayor productividad del trabajo, por arriba de la industria textil a partir de 1990 con una diferencia de 2.97, con respecto al total de la industria. Mismo que la final del periodo (2002), presentan una productividad de 57.51, mientras que el total de la industria se ubica con 53.07.

Este mayor crecimiento de la rama de otras industrias textiles, tiene que ver con que dicha rama es una de las fuentes proveedoras de otras industrias — como en el caso de la automotriz — así como en una mayor utilización de materiales sintéticos.

Puesto que la industria automotriz es una de las industrias más dinámicas del sector manufacturero, el crecimiento de la industria tiene poder de arrastre, es decir, que un crecimiento en la industria automotriz implica un crecimiento en aquellas ramas que la proveen de insumos para su producción, lo que ha permitido que la rama de otras industrias textiles tenga un mejor comportamiento en lo que se refiere a la productividad del trabajo.

Mientras que la rama de hilados y tejidos de fibras blandas se encuentra con una productividad por debajo de la industria textil, junto con la de hilados y tejidos de fibras duras, no implica que no tenga un crecimiento importante de su productividad del trabajo.

En el caso de hilados y tejidos de fibras duras, su comportamiento si bien se encuentra por debajo de la industria textil, ha crecido casi 9 puntos porcentuales en el período estudiado. Para el caso de hilados y tejidos de fibras blandas, al inicio del período tiene un crecimiento mayor que la industria textil, que pierde a partir de 1990 y que no logra superarlo al final del período.

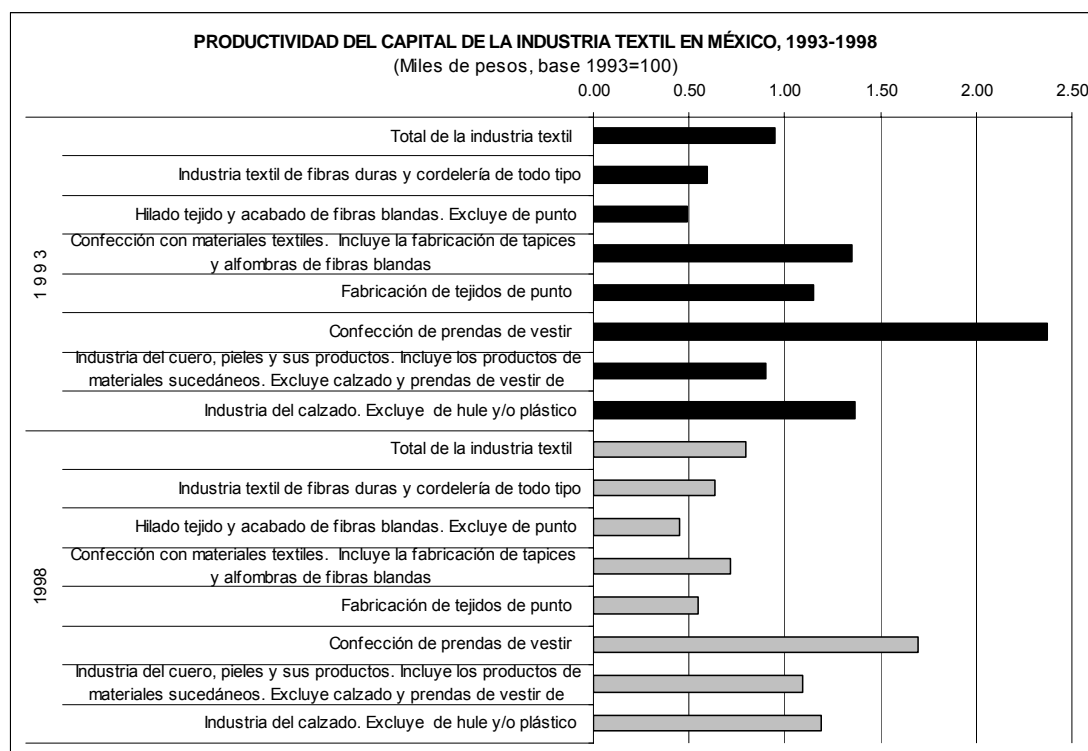
Hay que recordar que el aumento de la productividad del trabajo, puede estar relacionado con la introducción de nuevas tecnologías en el proceso

productivo, mejores métodos laboras, nuevas formas de organización laboral, o bien, un mayor esfuerzo laboral.

4. 4. 3. 1 Productividad del Capital.

Con respecto a la productividad del capital, utilizando los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México. Encontramos que la productividad del capital de la industria textil, vestido e industria del cuero ha disminuido de 1993 a 1998.

Gráfico 9



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI. La industria textil y del vestido, 2004.

Las ramas que presentan una mejor productividad del capital son la de Confección de materiales textiles, fabricación de tejidos de punto, confección de prendas de vestir y la del calzado, como se puede apreciar en el gráfico 9.

Hay que tener presente que dicho crecimiento, puede deberse a mayores niveles de automatización, así como una mayor intensidad de capital en el proceso de producción. Es decir, que el aumento en la productividad del capital puede estar relacionado con un incremento en la incorporación de nuevas máquinas y la disminución del personal ocupado. Es decir, el incremento de la productividad del trabajo, junto con la de capital, implicaría mejores niveles de eficiencia en la utilización de la fuerza del trabajo y el capital.

4. 4. 3. 2 Remuneraciones

Al considerar las remuneraciones de los asalariados (ver gráfico 10), encontramos que las ramas de hilados y tejidos de fibras blandas y otras industrias textiles, presentan un incremento constante en el período de 1988 a 2002, y para 1995, con la incorporación de México al comercio de Estados Unidos y Canadá, se observa un incremento mayor, que en el caso de otras industrias textiles, supera al total de la industria textil a partir de 1997.

Hay que recordar que la relación de las remuneraciones y la intensidad del capital, nos estaría indicando la existencia de nuevas tecnologías en el proceso productivo, así como también una mayor calificación del personal ocupado.

Por lo que, si relacionamos la gráfica 9, con la gráfica 6 que se encuentra en el apartado niveles tecnológicos, encontramos que en el año de 1993, las remuneraciones crecen y la intensidad de capital es alta, lo que nos indica que existe una incorporación nueva maquinaria y equipo en el proceso productivo. Sin embargo, después de 1994 cayeron las remuneraciones de los asalariados.

Gráfico 10



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México, varios años.

Para el caso de 1998, las remuneraciones tienen una recuperación, sin embargo se encuentran muy por debajo de las alcanzadas a principios de los años noventa., salvo el caso de la rama otras industrias textiles, que tiene un crecimiento 1.13 para el período de 1988-2002.

De acuerdo a la relación de remuneraciones e intensidad de capital, encontramos que mientras en lo que respecta a las remuneraciones, éstas crecen, no lo es así para el caso de la intensidad de capital. Situación que evidencia la obsolescencia de la maquinaria y equipo con la que opera la industria textil. Así mismo con respecto al personal ocupado, se muestra por lo tanto, la existencia de baja calificación.

Ante ello, podemos decir que mientras en 1993 se observaba una incorporación de nuevas tecnologías al proceso productivo⁸, para el caso de 1998, encontramos, una obsolescencia de la misma, que repercute en las bajas remuneraciones de los asalariados.

Sin embargo, encontramos que a nivel de rama, la de hilados y tejidos de fibras blandas, tiene las más altas remuneraciones, para los dos años considerados, lo que refleja una mejor calificación de su personal ocupado, y por consiguiente una mayor tecnología en su proceso productivo.⁹

4. 4. 3. 3 Maquinaria y equipo

En lo referente a la estructura porcentual del valor de la maquinaria de la industria textil, vestido y cuero, podemos observar (ver cuadro 7) una mayor utilización de maquinas herramientas con 32.3 %, seguida de equipo automático con 31.8 %, para el año de 1991.

Mientras que el equipo manual tiene un participación de 12.8 % en 1991, para 1998 su participación se incrementa a 27%, es decir, que existe que en el período de 7 años, crece su participación más del 100%, mientras que la de equipo automático disminuye 8.8 %.¹⁰

Con cual podemos decir, que mientras en el año de 1991, existía una mayor utilización de equipo automático, a fines de los años noventa, se incrementa

⁸ Hay que recordar, que cuando nos referimos a nuevas tecnologías, éstas no necesariamente implican nueva maquinaria y equipo; también puede entenderse como, nuevas formas de organización, el uso eficiente de los factores productivos, etc.

⁹ Es necesario aclarar qué existen diferencias a nivel regional sobre las remuneraciones pagadas al personal ocupado, por lo que es difícil averiguar si realmente se incrementan las remuneraciones o bien, solamente aquellas regiones con las más altas remuneraciones pagadas.

¹⁰ En México, la industria textil tradicionalmente ha dependido del exterior para proveerse de maquinaria y equipo ya que en el país no se produce esta además de que la gran mayoría de la investigación y/o desarrollo tecnológico se realiza en el extranjero (Martínez, 1993: 41).

el uso de equipo manual, lo que representa un incremento de aquellas actividades intensivas en mano de obra, como es en el caso de la industria del vestido

CUADRO 7			
ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO DEL VALOR DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO EN OPERACIÓN. TIPO DE MAQUINARIA			
SUBSECTOR DE ACTIVIDAD Y TIPO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	1991	1994	1998
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	100	100	100
MAQUINAS HERRAMIENTAS	32.3	41.1	32.9
MAQUINAS HERRAMIENTAS DE CONTROL NUMERICO	14.2	5.8	7.4
MAQUINAS HERRAMIENTAS DE CONTROL NUMERICO COMPUTARIZADO	4.9	6.6	9.8
ROBOTS	0.3	1.2	0
EQUIPO MANUAL	12.8	17.3	27
EQUIPO AUTOMATICO	31.8	27.9	23
OTROS EQUIPOS	3.7	0	0
* Promedio ponderado con el valor total de la maquinaria y equipo.			
Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.			

Así mismo, se entiende como una pérdida de modernización de la planta productiva, que conlleva a una disminución en la utilización de personal calificado.

Pues mientras se incrementa el equipo manual, por otro lado disminuye maquinas herramientas de control numérico (de 14.2 % a 7.4 %), robots (0.3 % a 0 %) y equipo automático (31.8 % a 23 %), de 1993 a 1998, respectivamente.

4. 4. 4 Organización del trabajo

La apertura comercial de la economía mexicana, significo para muchas empresas modernizar su planta productiva, para poder enfrentar la competencia a nivel internacional, así mismo, implico cambios en la

organización del trabajo, que permitieran un mejor aprovechamiento de la planta productiva, así como disminuir tiempos muertos.

Como bien lo menciona, Martínez de Ita (2002). En su anteproyecto de tesis de doctorado. A partir de la década de los setenta, las formas de organización del trabajo rígidas y autoritarias dieron paso a otras flexibles entre las que destacan:

- Movilidad interna (rotación de puestos de trabajo);
- Control de calidad total (cero errores, círculos de control de calidad, control estadístico del proceso, etc.);
- Equipos de trabajo;
- Justo a tiempo;
- Polivalencia y ampliación de funciones de las categorías;
- Equipos de detección de fallas;
- “Filosofía” y políticas de nuevas relaciones humanas e involucramiento;
- Reintegración de funciones de producción (producción con mantenimiento y control de calidad).

Lo que implicó cambios en la organización del trabajo, como podemos observar en el cuadro 2 del anexo estadístico, que a nivel Nacional en lo que respecta al tamaño de planta.

Encontramos que mientras en 1992, el número de empresas que llevaron a cabo cambios en la organización del trabajo, sobresale el reordenamiento de equipo, materiales e instalaciones (22.61 %), introducción de equipo de trabajo (12.72 %) y el aumento de la supervisión (10.50 %), de un total de 19, 355 empresas.

Mientras que para 1995, cobra importancia el aumento o reasignación de tareas (17.98 %), así como el aumento la introducción de equipo de trabajo

(14.88 %) y aumento de la supervisión (19.61 %), y por último la disminución de el reordenamiento de equipo, materiales e instalaciones (16.99 %), de un total de 32, 646 empresas.

Lo que dio como resultado (ver cuadro 3, del anexo estadístico), para 1992 en un aumento de la productividad (36.30 %), mejor ajuste a especificaciones de clientes en calidad, cantidad y tiempo (31.73 %), así como el mejoramiento de la calidad (16.54 %).

En el caso de 1995, encontramos los mismos resultados de haber realizado cambios en la organización del trabajo, con una participación de 23.83 %, 31.82% y 18.79% respectivamente. Y en donde se observa un crecimiento del resultado que se refiere a la reducción de costos laborales, mismo que tiene un aumento mayor al 500%, pasando de 3.36 a 16.12, para 1992 y 1995, respectivamente.

De lo anterior se puede deducir que las nuevas formas de organización del trabajo que se están introduciendo en la industria textil requieren nuevas características de la mano de obra, que van desde nuevos conocimientos técnicos hasta habilidades para detectar fallas y problemas, pasando por la habilidad para trabajar en equipo y comunicarse con sus compañeros. En éste sentido, pareciera que, en la medida en que se generalicen las nuevas formas de organización del trabajo, la calidad de los recursos humanos se verá trastocada. (Martínez de Ita; 2002).

4. 4. 4. 1 La calificación de la los trabajadores

Considerando que a partir de la relación que existe entre las remuneraciones de los asalariados y la intensidad del capital, que nos indica una mayor calificación de los trabajadores, sin embargo, hay que considerar otros factores que tienen que ver con el grado de calificación que tienen los

trabajadores, como son: la escolaridad, la capacitación del trabajo, así como la experiencia laboral.

Esto con el fin de ubicar, el tipo de calificación de los trabajadores de la industria textil y saber en donde se adquieren.

En el caso de la escolaridad de los trabajadores textiles, con datos encontramos en la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el sector manufacturero en 1992, encontramos que el 10.5 % no tenía instrucción o tenía primaria incompleta, el 62.7 % tenía educación básica, el 11.5 % capacitación para el trabajo, el 10.3 % educación media superior, el 4.7% estudios profesionales y el 0.2 % estudios de posgrado.

CUADRO 8.
NÚMERO DE TRABAJADORES TEXTILES, SEGÚN NIVEL DE INSTRUCCIÓN, 1992

Rama	Total	Sin instrucción Primaria incompleta	Primaria completa	Capacitación para el trabajo	Secundaria completa	Bachillerato Profesional medio	Profesional	Posgrado
3211	12,778	2,354	4,109	521	3,235	1,811	724	24
3212	131,621	13,346	49,032	16,517	33,804	13,043	5,605	274
3213	25,159	1,900	8,807	2,014	8,543	2,531	1,288	76
3214	41,425	4,594	15,440	5,290	9,349	4,411	2,291	50
Total	210,983	22,194	77,388	24,342	54,931	21,796	9,908	424
%	100.0	10.5	36.7	11.5	26.0	10.3	4.7	0.2

Fuente: Martínez de Ita (2002).

Como se observa en el cuadro 8, la rama 3211 concentra un porcentaje mayor de trabajadores sin instrucción o primaria incompleta (18.42 %), mientras que la rama 3114 en lo que se refiere a primaria completa concentra el 37.27 %. Es interesante ver como en lo que se refiere a capacitación para el trabajo, las ramas que las ramas que tienen un porcentaje mayor, son la 3212 (12.55 %) y la 3214 (12.77), mismas que superan el total de la industria.

En lo referente a los niveles de profesional, encontramos un porcentaje similar en las diferentes ramas de la industria textil, mientras que en el nivel de posgrado, su participación es menor a 0.5%, esto último es debido a que solamente tienen posgrado los puestos directivos o de supervisión de tareas.

CUADRO 9					
NUMERO DE TRABAJADORES QUE RECIBIERON CAPACITACION POR NIVEL OCUPACIONAL					
		1989	1991	1994	1998
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO		142,033	154,190	164,064	271,489
	DIRECTIVOS	2,385	2,542	3,232	8,024
	EMPLEADOS	26,665	28,693	25,889	47,874
	OBREROS ESPECIALIZADOS	41,575	41,273	34,093	89,541
	OBREROS GENERALES	71,408	81,682	100,849	126,050
* La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo.					
Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.					

En lo que respecta a la capacitación del trabajo por nivel ocupacional, encontramos que en el período de 1989-1998, la capacitación del trabajo se centra en los obreros generales, con una participación de 50.28 %, 52.97 %, 61.47 % y 46.43 %, para 1989, 1991, 1994 y 1998, respectivamente.

Lo que nos indica que si bien, existe una mayor capacitación de los obreros generales, esta ha disminuido al final del período, y por otro lado ha aumentado el de obreros especializados para 1998.

Otro factor que cobra relevancia es el que se refiere a la antigüedad de los trabajadores, puesto que es a través del tiempo como los trabajadores van adquiriendo conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes, que impactan en la producción. En el caso de la antigüedad de los trabajadores (ver cuadro

10), encontramos que en la rama 3212, el promedio de años es de 8.2, seguida de la rama 3211, es decir, que en dichas ramas se concentra una mayor antigüedad de los trabajadores, y que por lo tanto, existe un mayor concentración de conocimiento tácito.

CUADRO 10
AÑOS PROMEDIO DE ANTIGÜEDAD DE LOS TRABAJADORES
AL 31 DE MARZO DE 1992, SEGÚN TAMAÑO.

Rama	Total	Grande	Mediano	Pequeño	Micro
3211	7.2	8.3	5.1	3.8	15.6
3212	8.2	8.6	8.2	7.1	5.8
3213	5.9	4.9	5.7	6.5	9.7
3214	5.2	5.1	5.3	5.0	5.7

Fuente: Martínez de Ita (2002).

En lo que se refiere al tamaño de planta, podemos observar como en la rama 3211, los años de antigüedad más altos se encuentran en los establecimientos micro (15.6). Lo que nos estaría indicando el uso de maquinaria obsoleta y por lo tanto, no existe una movilidad del personal. Lo que implica que a su vez, el decrecimiento de las remuneraciones, así como también la baja intensidad del capital.

En el caso de la rama 3212, se observa un mayor número de años de antigüedad en las plantas grandes con 8.6, y en donde existe un crecimiento de las remuneraciones de los asalariados, así como una mayor productividad del trabajo, así como una mayor productividad del capital. Por lo tanto, podemos decir que dentro de la rama 3212, existe una modernización de la planta productiva, y que por lo tanto, requiere de un personal mejor calificado, lo cual se refleja en un aumento en las remuneraciones.

4. 4. 5 Comercio

Para poder concluir este capítulo, es necesario tomar en cuenta cual ha sido el comportamiento de la industria textil en el comercio mundial, puesto que nos permite observar si la industria ha logrado integrarse en la competencia mundial.

En lo que se refiere a las exportaciones totales de la cadena hilo-textil-confección, encontramos los siguientes datos.

Cuadro 11

MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES DE LA CADENA HTC POR SEGMENTO (1993-2003)					
Valor (millones de dólares)					
	Hilo	Textil	Confección	Otros	TOTAL
1993	174	278	1,016	702	2,170
1994	194	385	1,527	509	2,615
1995	337	572	2,549	475	3,934
1996	353	738	3,602	699	5,392
1997	395	959	5,473	969	7,797
1998	360	869	6,480	1,127	8,836
1999	390	984	7,631	1,293	10,298
2000	481	1,207	8,501	1,281	11,470
2001	480	909	7,882	1,030	10,301
2002	476	895	7,671	1,132	10,174
2003	472	829	7,261	1,090	9,653
1990-2003	4,113	8,627	59,593	10,307	82,640

Fuente: Dussel Peters, Enrique. 2004, Anexo estadístico de México.

Para el caso de la confección, sus exportaciones han crecido desde 1993, de manera constante, salvo en el caso de 2001, en donde sus exportaciones presentan una disminución, esto último, como ya se ha hecho mención anteriormente debido a la desaceleración económica de los Estados Unidos, y como consecuencia de ser el mayor captador de las exportaciones mexicanas.

En el caso del textil, su comportamiento es de crecimiento constante, y al igual que la confección presentan una caída de sus exportaciones a

principios del siglo XXI. Lo anterior puede ser explicado a partir de la introducción de China al comercio internacional de la cadena hilo-textil-confección, puesto en la actualidad China es el primer productor y exportador de productos de textil y confección a nivel mundial.

Lo que refleja que a partir del año 2000, las exportaciones de la cadena HTC, presenten tasas de crecimiento negativas, lo que indica una pérdida de mercado, principalmente el de Estados Unidos.¹¹

Para el caso de las importaciones de la cadena HTC, presentan un crecimiento a partir de la crisis de 1995, con un incremento del 300 % al final del período, como se observa en el cuadro 12.

En el caso del textil presenta un incremento de sus importaciones a partir de 1995, superando los niveles alcanzados anteriormente, lo que indicaría que a partir de la crisis de 1995, el comportamiento de sus importaciones se ve afectado, es por ello que se observa un crecimiento demasiado alto, que solamente en 2000 disminuye, pero a continuación nuevamente se incrementa.

Para el caso de confección, su crecimiento de sus importaciones es mayor que el textil a partir de 1994, como consecuencia de la crisis. Para 1998 disminuyen sus importaciones, pero sin lograr alcanzar los niveles obtenidos al inicio del período.

Para el caso de hilos y otros, su crecimiento de sus importaciones crece al igual que el de hilos y textil a partir de 1995, lo que en última instancia se

¹¹ Para un análisis más completo, sobre la importancia que ha adquirido China en el comercio mundial de la cadena HTC, ver Dussel Peters, Enrique (2004). Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica. Sede Subregional de la CEPAL en México.

puede entender por la crisis económica de México. Así como, por la triangulación de las exportaciones de China.¹²

Cuadro 12

MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES DE LA CADENA HTC POR SEGMENTO (1993-2003)					
Valor (millones de dólares)					
	Hilo	Textil	Confección	Otros	TOTAL
1993	174	1,471	1,211	347	3,203
1994	188	1,666	1,728	331	3,913
1995	179	1,358	1,856	243	3,635
1996	338	1,796	2,325	341	4,800
1997	432	2,223	3,232	430	6,317
1998	465	2,860	3,654	503	7,481
1999	587	4,061	3,542	620	8,810
2000	684	4,765	2,979	623	9,052
2001	666	4,559	3,057	621	8,903
2002	640	4,829	3,238	667	9,374
2003	626	4,811	2,926	645	9,007
1990-2003	4,980	34,399	29,748	5,369	74,495

Fuente: Dussel Peters, Enrique. 2004. Anexo estadístico de México.

Lo que al final se ve reflejado en la balanza comercial de la cadena HTC, como se puede apreciar en el cuadro 13, en donde textil, presentan déficit desde 1993, mientras que el hilo lo hace a partir de 1997. Por otro lado el de confección, si bien presentan déficit en los dos primeros años del período, en los siguientes años logra obtener un superávit comercial importante para 2003.

Esto refleja, que mientras el hilo y textil, pierden mercado, tanto a nivel interno como externo, el de confección logra aumentar su participación del mercado, principalmente el internacional.

¹² El principal país de las importaciones de la cadena de HTC de México, es Estados Unidos. Sin embargo, el mayor productor es China, por lo que se entiende que China exporta hacia Estados Unidos, y este a su vez, exporta hacia México.

En términos de competencia, podemos decir, que a partir de la entrada de China en el comercio mundial de la cadena HTC, existe una pérdida de mercado del hilo y textil mexicano.

Cuadro 13

MÉXICO: BALANZA COMERCIAL DE LA CADENA HTC POR SEGMENTO (1993-2003)					
Valor (millones de dólares)					
	Hilo	Textil	Confección	Otros	TOTAL
1993	0	-1,193	-195	355	-1,033
1994	6	-1,281	-201	178	-1,298
1995	158	-786	694	232	299
1996	15	-1,058	1,277	359	592
1997	-37	-1,264	2,241	539	1,480
1998	-105	-1,991	2,826	624	1,355
1999	-197	-3,077	4,089	673	1,488
2000	-203	-3,558	5,522	658	2,418
2001	-186	-3,650	4,825	409	1,398
2002	-164	-3,933	4,433	465	801
2003	-154	-3,982	4,335	446	645
1990-2003	-866	-25,772	29,846	4,938	8,145

Fuente: Dussel Peters, Enrique. 2004. Anexo estadístico de México.

Esto debido a los bajos salarios y bajo costo de producción por parte de China, así como también la no existencia por parte de México, en lo que se refiere a la comercialización y distribución.¹³

En lo que se refiere a la confección, debemos tener en cuenta que la producción esta orientada a la exportación, pero no necesariamente de bienes finales, sino de bienes manufacturados o semielaborados.

Aquí es necesario aclarar que a partir del proceso de globalización, como se dijo anteriormente, el proceso de producción se dividido, ubicando aquellas fases de uso intensivo de mano de obra y poca intensidad de capital, en países en desarrollo, como en el caso de México, es por ello, que en lo que se refiere a la confección, aunado a la cercanía del principal importador,

¹³ Hay que considerar que en México no se produce maquinaria textil propia, y por lo tanto no hay innovaciones tecnológicas, puesto que la investigación y desarrollo de la industria textil mexicana tiene más que ver con asesoría técnica y controles de calidad.

como lo es Estados Unidos, se haya incrementado las exportaciones de confección en México.

Por lo cual, han que tener presente que si bien existe un superávit comercial de la confección en México, esto es debido en parte a la famosa triangulación de la producción —a través de maquiladoras extranjeras—, y no necesariamente refleja un crecimiento de la industria nacional.

Conclusiones

Conforme se ha ido transformando el capitalismo a través de los años - hasta llegar a lo que hoy conocemos como globalización-, se han suscitado cambios importantes en lo que al comercio se refiere, y por consiguiente a la competencia entre las empresas.

Por lo tanto, es a partir del desarrollo del sistema capitalista, como el concepto de competencia va adquiriendo nuevos factores que la irán determinando, dando como resultado la competitividad, que no es más que la forma de competencia en un entorno más interconectado a nivel internacional y tecnológicamente más competido.

Concluyendo que para el caso de la industria textil, los factores de su competitividad, son: tecnología, fuerza de trabajo, productividad del trabajo y organización del trabajo.

A partir de encontrar una definición de competitividad para la industria textil, se trabajó sobre los objetivos de la tesis, así como intentar responder a nuestras preguntas iniciales de la investigación.

Por lo que ha continuación, se desglosa la forma en que se abordaron los objetivos.

En el tercer capítulo se abordaron los siguientes objetivos:

- ***Dar un panorama general de la industria textil a nivel mundial.***
- ***Identificar el grado de competitividad de los países más representativos de la industria textil en la economía mundial.***

Este capítulo nos permitió conocer como se ha comportado la industria textil mundial y sus actores principales, así como también en donde se a incrementado la producción textil y sus canales de comercialización.

Encontrando una nueva división de la producción a escala planetaria, en donde, a partir de la división de las fases productivas, y su consiguiente trasladado de aquellas intensivas en mano de obra, hacia los países en desarrollo, como se ha ido consolidando el nuevo marco de competencia a nivel internacional de la industria textil.

De lo cual, la industria textil, forma parte importante en esta nueva configuración de la producción, puesto que esta ha servido como fuente de desarrollo y bienestar social para los países en desarrollo, como en el caso de México.

Ante este nuevo panorama la competencia de la industria textil a nivel mundial, tiene que ver con la incorporación de nuevas tecnologías en los procesos productivos, así como cambios importantes en la organización y la productividad del trabajo.

Ante esta nueva configuración de la producción de la industria textil, se observa que la incorporación de China al comercio mundial de la industria textil, ha tenido un crecimiento importante, sin embargo dicho crecimiento más bien tiene que ver, no tanto por los bajos salarios pagados a la fuerza de trabajo, sino más bien, con la producción para su re-exportación, lo que se ha traducido en un crecimiento mayor que otros productores de la industria textil.

En el capítulo IV, se abordan los siguientes objetivos:

- ***Identificar el nivel de competitividad de la industria textil en México, y su comportamiento en un contexto de globalización.***

- ***Analizar los factores de la competitividad de la industria textil en México, y su comportamiento en un contexto de globalización.***

En lo que respecta a ***“como se da la inserción de la industria textil mexicana en el mercado mundial”***, concluimos que la competitividad de la industria textil ha disminuido a partir del proceso de globalización, que en el caso de México inicia a partir de la apertura comercial en 1985.

Debido a los serios problemas generados en el modelo anterior de economía cerrada, como son:

- Excesivo proteccionismo por parte del estado
- Precarias técnicas de producción,
- desigualdad de salarios vigentes en las distintas regiones,
- bajos rendimientos,
- desigual competencia en el mercado interno,
- medidas proteccionistas,
- elevados subsidios por parte del estado,
- falta de modernización de la planta productiva,
- monopolios de grandes empresas con capital extranjero, y
- casi nula competencia, tanto interna como externa.

Lo que dio como resultado, tener una industria poco competitividad, tanto del mercado nacional como en el internacional, que no pudo enfrentar la competencia externa, lo que al final redundó en la pérdida de mercados.

En el caso de la pregunta de ***¿Cuáles han sido los factores que han permitido la inserción de la industria textil mexicana en el mercado mundial?***

Encontramos que la competitividad de la industria textil mexicana, se ha sustentado en los bajos salarios y bajos costos de producción, lo que al final no refleja un aumento de su competitividad, sino más bien, un mecanismo temporal de competitividad.

Dichos factores de la competitividad de la industria textil, reflejan que mientras no que incorporen nuevas tecnologías al proceso productivos, no se lograra aumentar la competitividad de la industria, en el contexto de la globalización.

En el caso de la pregunta de ***¿Cuál es el grado de competitividad de la industria textil en México u su desempeño en el mercado mundial?***

Se pudo observar, al analizar los determinantes de la competitividad de la industria textil, la cual se ha caracterizado por tener mano de obra poco calificada, maquinaria obsoleta, bajos salarios de la fuerza de trabajo, así como poco interés en investigación y desarrollo.

Lo que significa que la competitividad de la industria textil en México a disminuido a partir de la apertura comercial, y tiende a seguir de la misma forma, sino se logra incorporar nuevas tecnologías al proceso productivos, así como incursionar en lo que se refiere a la comercialización y distribución de la producción, puesto que actualmente dichos factores cobran mayor importancia, conforme se consolida el proceso de globalización.

En este apartado se abordo el objetivo que se refiere a ***conocer los límites y ventajas de la competitividad de la industria textil.***

Por lo que a partir de todo lo anterior, podemos concluir que a partir del análisis de los factores de la competitividad de la industria textil en México, sustentada en bajos salarios, falta de modernización de la planta productiva, así como la falta de cambios importante en la organización del trabajo, su

competitividad disminuye, lo que se refleja en la pérdida de mercados importantes, como el caso de Estados Unidos.

Por lo que es necesario tomar en cuenta, que mientras la competitividad se siga sustentado en estos factores temporales, no solamente no se incrementara la competitividad de la industria textil, sino que disminuirá conforme se incremente la participación de aquellos países que han logrado invertir en nuevas tecnologías, fuerza de trabajo calificada, cambios en la organización del trabajo, así como en lo referente a la distribución y comercialización se refiere.

Anexo

Cuadro 1
Gastos de empresas en servicios tecnológicos, 2000

Industria	Tipo de Servicios								
	Consultoría y asistencia técnica	Estudios de mercado	Metrología y control de calidad	Gastos por registro de patentes, marcas y licencias	Topográficos, geológicos e hidrológicos, observaciones meteorológicas o sismológicas	Actividades para localizar recursos naturales, minerales o petroleros	Servicios de documentación, información y consulta a bases de datos	Traducción y presentación de publicaciones	Otros
Manufactura	53	11	11	17	1	0	2	1	3
Alim., beb. y tab.	40	23	11	25	0	0	1	0	0
Text., prendas de vestir, piel y cuero	56	15	16	8	0	0	3	0	2
Madera, papel, imprent. y public.	57	7	17	6	3	0	2	1	8
Carb., pet., en. nucl., quím. y prod. de ca y plás.	52	10	8	24	3	0	1	0	2
Prod. min. No met.	62	2	27	1	2	1	5	0	0
Met. bás.	63	0	5	14	1	16	0	1	0
Prod. Fabric. de met., (exc. Maq. y equ.)	52	16	10	4	0	0	1	0	16
Maq., equ., instrum. y equ. de Transp...	60	5	12	13	0	0	4	2	3
Mue. y otras manuf. no especif. en otra parte	75	5	6	3	0	0	0	9	2

Fuente: Estudio sobre innovación tecnológica, 2002. Conacyt, México. PAG. 26

CUADRO 2			
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS QUE REALIZARON CAMBIOS EN LA ORGANIZACION DEL TRABAJO DE PRODUCCION POR TAMAÑO Y PRINCIPAL CAMBIO REALIZADO			
TAMAÑO Y PRINCIPAL CAMBIO REALIZADO		1992 ^{1/}	1995 ^{2/}
TOTAL		19,355	32,646
	INTRODUCCION DEL SISTEMA JUSTO A TIEMPO	1,555	1,158
	ROTACION DE PUESTOS DE TRABAJO	3,298	931
	AUMENTO O REASIGNACION DE TAREAS	1,935	5,871
	CONTROL ESTADISTICO DEL PROCESO DE PRODUCCION	1,446	1,272
	INTRODUCCION DE EQUIPOS DE TRABAJO	2,462	4,858
	CIRCULOS DE CONTROL TOTAL DE LA CALIDAD	1,283	2,092
	ORGANIZACION A TRAVES DE UNIDADES DE NEGOCIOS	203	412
	REORDENAMIENTO DE EQUIPO, MATERIALES E INSTALACIONES	4,377	5,545
	AUMENTO DE LA SUPERVISION	2,032	6,403
	DISMINUCION DE LA SUPERVISION	156	725
	NO SABE	89	0
	OTRO	520	3,374
GRANDE		1,389	1,043
	INTRODUCCION DEL SISTEMA JUSTO A TIEMPO	178	73
	ROTACION DE PUESTOS DE TRABAJO	102	61
	AUMENTO O REASIGNACION DE TAREAS	55	126
	CONTROL ESTADISTICO DEL PROCESO DE PRODUCCION	251	112
	INTRODUCCION DE EQUIPOS DE TRABAJO	129	150
	CIRCULOS DE CONTROL TOTAL DE LA CALIDAD	205	167
	ORGANIZACION A TRAVES DE UNIDADES DE NEGOCIOS	54	35
	REORDENAMIENTO DE EQUIPO, MATERIALES E INSTALACIONES	244	202
	AUMENTO DE LA SUPERVISION	95	56
	DISMINUCION DE LA SUPERVISION	20	14
	NO SABE	3	0
	OTRO	54	45
MEDIANO		1,709	1,098
	INTRODUCCION DEL SISTEMA JUSTO A TIEMPO	143	65
	ROTACION DE PUESTOS DE TRABAJO	230	76
	AUMENTO O REASIGNACION DE TAREAS	101	177
	CONTROL ESTADISTICO DEL PROCESO DE PRODUCCION	282	106
	INTRODUCCION DE EQUIPOS DE TRABAJO	155	136
	CIRCULOS DE CONTROL TOTAL DE LA CALIDAD	232	159
	ORGANIZACION A TRAVES DE UNIDADES DE NEGOCIOS	17	14
	REORDENAMIENTO DE EQUIPO, MATERIALES E INSTALACIONES	323	196

	AUMENTO DE LA SUPERVISION	154	105
	DISMINUCION DE LA SUPERVISION	26	17
	NO SABE	4	0
	OTRO	42	42
PEQUEÑO		6,266	5,397
	INTRODUCCION DEL SISTEMA JUSTO A TIEMPO	389	325
	ROTACION DE PUESTOS DE TRABAJO	958	491
	AUMENTO O REASIGNACION DE TAREAS	246	874
	CONTROL ESTADISTICO DEL PROCESO DE PRODUCCION	620	513
	INTRODUCCION DE EQUIPOS DE TRABAJO	628	736
	CIRCULOS DE CONTROL TOTAL DE LA CALIDAD	453	540
	ORGANIZACION A TRAVES DE UNIDADES DE NEGOCIOS	76	38
	REORDENAMIENTO DE EQUIPO, MATERIALES E INSTALACIONES	1,522	737
	AUMENTO DE LA SUPERVISION	1,124	785
	DISMINUCION DE LA SUPERVISION	29	67
	NO SABE	5	0
	OTRO	217	286
MICRO		9,990	25,106
	INTRODUCCION DEL SISTEMA JUSTO A TIEMPO	845	695
	ROTACION DE PUESTOS DE TRABAJO	2,008	301
	AUMENTO O REASIGNACION DE TAREAS	1,532	4,692
	CONTROL ESTADISTICO DEL PROCESO DE PRODUCCION	293	540
	INTRODUCCION DE EQUIPOS DE TRABAJO	1,549	3,835
	CIRCULOS DE CONTROL TOTAL DE LA CALIDAD	393	1,225
	ORGANIZACION A TRAVES DE UNIDADES DE NEGOCIOS	57	324
	REORDENAMIENTO DE EQUIPO, MATERIALES E INSTALACIONES	2,288	4,408
	AUMENTO DE LA SUPERVISION	658	5,457
	DISMINUCION DE LA SUPERVISION	82	625
	NO SABE	76	0
	OTRO	207	3,000
1/ A partir de 1989.			
2/ A partir de 1994.			
* La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo.			
Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.			

CUADRO 3			
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS QUE REALIZARON CAMBIOS EN LA ORGANIZACION DEL TRABAJO DE PRODUCCION POR TAMAÑO Y PRINCIPAL RESULTADO DE ESTE CAMBIO			
TAMAÑO Y PRINCIPAL RESULTADO		1992 ^{1/}	1995 ^{2/}
TOTAL		19,355	32,646
	MEJOR AJUSTE A ESPECIFICACIONES DE CLIENTES EN CALIDAD, CANTIDAD Y TIEMPO	6,141	7,123
	MEJORAMIENTO EN LAS RELACIONES LABORALES	1,001	362
	DELEGACION A LOS TRABAJADORES DE MAS RESPONSABILIDAD	559	1,799
	REDUCCION DE COSTOS LABORALES	651	5,262
	REDUCCION DE OTROS COSTOS	534	2,427
	AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD	7,025	7,778
	MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD	3,201	6,135
	NO SABE	39	766
	OTRO	205	988
GRANDE		1,389	1,043
	MEJOR AJUSTE A ESPECIFICACIONES DE CLIENTES EN CALIDAD, CANTIDAD Y TIEMPO	444	237
	MEJORAMIENTO EN LAS RELACIONES LABORALES	62	26
	DELEGACION A LOS TRABAJADORES DE MAS RESPONSABILIDAD	49	61
	REDUCCION DE COSTOS LABORALES	80	101
	REDUCCION DE OTROS COSTOS	41	49
	AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD	486	378
	MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD	208	164
	NO SABE	3	4
	OTRO	15	19
MEDIANO		1,709	1,098
	MEJOR AJUSTE A ESPECIFICACIONES DE CLIENTES EN CALIDAD, CANTIDAD Y TIEMPO	505	236
	MEJORAMIENTO EN LAS RELACIONES LABORALES	75	33
	DELEGACION A LOS TRABAJADORES DE MAS RESPONSABILIDAD	65	63
	REDUCCION DE COSTOS LABORALES	90	150
	REDUCCION DE OTROS COSTOS	46	62
	AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD	599	354
	MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD	293	181
	NO SABE	13	3
	OTRO	23	13
PEQUEÑO		6,266	5,397
	MEJOR AJUSTE A ESPECIFICACIONES DE CLIENTES EN CALIDAD, CANTIDAD Y TIEMPO	1,925	1,146
	MEJORAMIENTO EN LAS RELACIONES LABORALES	316	163

	DELEGACION A LOS TRABAJADORES DE MAS RESPONSABILIDAD	339	317
	REDUCCION DE COSTOS LABORALES	197	658
	REDUCCION DE OTROS COSTOS	70	227
	AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD	2,271	1,728
	MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD	1,082	998
	NO SABE	22	0
	OTRO	44	157
MICRO		9,990	25,106
	MEJOR AJUSTE A ESPECIFICACIONES DE CLIENTES EN CALIDAD, CANTIDAD Y TIEMPO	3,267	5,503
	MEJORAMIENTO EN LAS RELACIONES LABORALES	547	139
	DELEGACION A LOS TRABAJADORES DE MAS RESPONSABILIDAD	106	1,357
	REDUCCION DE COSTOS LABORALES	283	4,351
	REDUCCION DE OTROS COSTOS	378	2,088
	AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD	3,669	5,318
	MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD	1,618	4,791
	NO SABE	0	758
	OTRO	123	798
1/ A partir de 1989.			
2/ A partir de 1994.			
* La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo.			
Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación. STPS-INEGI.			

Bibliografía

Alfaro, Daniel y Mesissa Barandiarán (2003). China: Irrumpiendo en el sector textil en:

http://www.up.edu.pe/serv/boletin/01i.php?pantalla=noticia&id=250&bolnum_key=20&serv_key=2.

Banco de México. (2000) Dirección general de investigación económica. México.

CEPAL (2004). Desarrollo productivo en economías abiertas. Trigésimo período de sesiones de la CEPAL. San Juan, Puerto Rico.

CONACYT (2000). Indicadores de actividades científicas y tecnológicas. México.

CONACYT (2001). Estudio sobre la innovación tecnológica, en: http://www.conacyt.mx/daien/anexos/14931Estudio_SOBRE_Innovacion_Tecnologica.pdf.

CONACYT (2003). Indicadores de actividades científicas y tecnológicas. México.

Coriat, Benjamín (1994) Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad en: <http://utal.org/economia/dimensiones.htm#1>

Corona Treviño, Leonel. (2002) Innovación Tecnológica y Economía institucional en Teorías Económicas de la Innovación Tecnológica. Instituto Politécnico Nacional, México.

- Dickerson, Kitty G. (1999) Textiles and apparel in the global economy (3a ed.). University of Missouri-Columbia: Prentice-Hall.
- Dussel Peters, Enrique (2004). Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica. Sede Subregional de la CEPAL en México.
- Ekelun, J.R. Robert y Hebert Robert (1999) Historia de la teoría económica y de su método. Edit. McGrawHill, México.
- Esser, Klaus. Wolfgang Hillebrand. Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer. (1996). Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política. Revista de la CEPAL 59.
- Esser, Klaus. Wolfgang Hillebrand. Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer. (1994). Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas en: <http://www.meyer-stamer.de/1994/systemsp.htm>
- Estay, R. Jaime (1995) Globalización y sus significados en Globalización y bloques económicos: realidades y mitos. Coordinador general. José Luís Calva. Edit. Juan Palos Editor. México.
- Giovanni E. Reyes, Ph. D (2002) Globalización en ALC: integración económica e inserción en los mercados internacionales en: http://www.sela.org/public_html/AA2K2/esp/ponen/ponen3/ponen3.htm#concepto
- Hernández Laos, Enrique. (2000) La competitividad industrial en México. UAM- Unidad Iztapalapa, México.

INEGI.

- La Industria textil y del vestido en México. 2004.
- Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios 1988-1999.
- Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios. 1988-1997, Tomo II.
- Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios. 1998-2003.Tomo II.
- Sistemas de Cuentas Nacionales. Cuentas de Bienes y Servicios. 1988-2002.
- .XIV Censo Industrial. Censos Económicos 1986. Industrias manufactureras, extractivas y electricidad.
- XIV Censo Industrial. Censos Económicos 1989. Industrias manufactureras, extractivas y electricidad.
- XIV Censo Industrial. Censos Económicos 1994. Industrias manufactureras, extractivas y electricidad.
- XIV Censo Industrial. Censos Económicos 1999. Industrias manufactureras, extractivas y electricidad.

Lagos Chávez, Iran (2002) La teoría evolucionista y el comercio internacional en Teorías Económicas de la Innovación Tecnológica. Instituto Politécnico Nacional, México.

Martínez de Ita, María Eugenia (1992). Tesis de Maestría: La modernización de la industria textil en México: 1970-1990.BUAP.

Martínez de Ita, María Eugenia (2002). Anteproyecto de Tesis de Doctorado no publicada: "La fuerza de trabajo en la industria textil y del vestido en México: un estudio sobre la relación entre los recursos humanos, el nivel tecnológico y la organización del trabajo en una economía abierta", BUAP, Puebla, México.

Marx, Carlos y Federico Engels (1966) Escritos económicos varios. Edit. Grijalbo. México.

Marx, Carlos. (1984) El Capital Tomo III, Vol. 8. Edit. Siglo Veintiuno editores S.A. México.

OECD (2004). A new world map in textiles and clothing: Adjusting to change.

OMC (2001). Estadísticas del Comercio internacional, en: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2001_s/chp_4_s.pdf

OMC (2002). Estadísticas del Comercio internacional

OMC:

- Los textiles: Explicación básica de los textiles en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm5_s.htm
- Los textiles: Información técnica de los textiles en: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/s/wto02/wto2_26.htm

- Los Textiles: Reseña de los textiles en la OMC en:
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texintro_s.htm

Organización Internacional del Trabajo (2000) Las prácticas laborales de las industrias del calzado, el cuero, los textiles y el vestido, Ginebra, Suiza.

Organización Internacional del Trabajo (2000). Industria textil, del vestido y del calzado en:
<http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/sector/sectors/textile.htm>.

Organización Internacional del Trabajo. (1996). Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido. Ginebra: Autor.

Piedra Mario. A y P. L. Kennedy. (s/f). Hacia un marco conceptual para evaluar la competitividad de la pequeña y mediana agroindustria en:
<http://www.redepapa.org/piedra.pdf>

Porter, Michael E. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Edit. Vergara. Argentina.

Portos, Irma (1992). Pasado y presente de la Industria Textil en México. Edit. Nuestro Tiempo, México

PYME (sf). Textiles en Centroamérica en: Tomado de: pymeonline.net. Recuperado el 5 de Julio de 2005, en <http://www.pymeonline.net/biblioteca/textiles.phtml>.

Ricardo, David. (1973) Principios de Economía Política y Tributación, FCE. México, 1973.

Ricossa, Sergio (1990). Diccionario de Economía. Edit. Siglo XXI. México.

Rojas, Patricia y Sergio Sepúlveda. (1999). Cuaderno Técnico No. 9, ¿Qué es la Competitividad?, en: http://www.infoagro.net/shared/docs/a6/CT_9.pdf

Smith, Adam (1979) Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. FCE. 1979.

Stuart Mill, John. (1996). Principios de Economía Política. FCE, México.

UNCTAD (1996). Informe sobre el comercio y el desarrollo. Nueva York y Ginebra, en <http://www.unctad.org/sp/docs/tdr16v123.sp.pdf>

UNCTAD (2002) Informe sobre el comercio y el desarrollo 2002, Nueva York y Ginebra. En http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2002overview_sp.pdf

UNCTAD (2003). Informe sobre el comercio y el desarrollo 2003. La acumulación de capital, el crecimiento económico y el cambio estructural. Nueva York y Ginebra, en http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2003_sp.pdf

Villarreal, Rene y Rocio Ramos de Villarreal (2001) La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica. Revista de Comercio Exterior. México.