

24
Leje.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES " ARAGON "

"PERFIL DE LA PRODUCCION DE
CHAMARRAS EN MEXICO DURANTE
1992"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIATURA EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

BENJAMIN ESPINO ALVAREZ

ASESOR: LIC. SALVADOR MENDIOLA



**ENEP
ARAGON**

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MEX. 1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

INTRODUCCION	
CAPITULO I. Marco Teórico de Referencia.	PAG. 1
1.1. Análisis de la Demanda	13
1.2. Análisis de la Oferta.	13
CAPITULO II. Mercado.	
2.1. Definición del Producto.	26
2.1.1. Subproductos.	30
2.1.2. Características Principales	31
2.1.3. Usos.	31
2.2. Comportamiento Histórico de la Demanda 1987-1991	32
2.3. Comportamiento Histórico de la Oferta 1987-1991	36
2.4. Consumo Nacional Aparente 1987-1991	37
2.5. Comparación entre la Oferta y la Demanda 1987-1991	37
CAPITULO III. Aspectos Técnicos	
3.1. Tecnología	38
3.2. Capacidad Instalada	41
3.3. Insumos Principales	41
3.3.1. Necesidades	42
3.3.2. Disponibilidad	43
CAPITULO IV. Información Financiera.	
4.1. Inversión Total Estimada	44
4.2. Inversión Fija	47
4.3. Capital de Trabajo	51
Conclusiones y Recomendaciones	53
Anexos	58
Bibliografía	64

INTRODUCCION

La ciudad de México al igual que otras grandes concentraciones urbanas del país fueron sometidas durante los últimos doce años a una severa política de desahucio para la inversión productiva y social, la cual tuvo el propósito de frenar el crecimiento demográfico que parecía incontrolable.

Lo anterior obedeció a la alta y anárquica concentración económica que se gestó previamente, misma que trajo a cientos de mexicanos hacia los centros urbanos donde provocaron una demanda de servicios que difícilmente pudo satisfacer el gobierno en cantidad y calidad.

Así, la falta de inducción y promoción de inversiones en infraestructura básica, social y productiva, limitó la modernización en el aparato productivo que se volvió obsoleto y falta de competitividad, cuyos productos y servicios eran de mala calidad y de precios superiores a los niveles en que se cotizaban en los mercados internacionales, contribuyendo en esa forma al deterioro de la vida nacional en el terreno ecológico, el educativo, social y económico.

La industria textil y de la Confección ha resentido los efectos de la apertura comercial y para contrarrestar éstos se han realizado esfuerzos, por parte de los empresarios del ramo, como la operación con menores márgenes de utilidad logrando mantener así los niveles de producción y empleo.

Es por lo anterior que la modernización de la sociedad y del aparato productivo, esgrimida por la actual administración como la estrategia para resolver los problemas y generar bienestar en la sociedad, se caracteriza por un proceso de cambio estructural dentro del cual resaltan las oportunidades para el desarrollo de empresarios en las escalas de producción en la micro y la pequeña empresa.

Con base en lo anterior es que surgió la idea de elaborar un estudio de mercado del producto de chamarras, con la metodología necesaria para formular técnicamente dicho perfil de un proyecto de inversión, perfectamente en el campo de la manufactura, por ser los que requieren una menor inversión y pueden proliferar rápidamente tanto en la ciudad como en los estados.

El perfil presenta y define los conceptos teóricos necesarios y su ilustración correspondiente con un caso hipotético que en forma congruente y sencilla conducen, para estudiar la mejor forma de comercializar el producto y para contestar la primera pregunta importante del estudio: ¿Existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar?, si la respuesta es positiva, el estudio continúa.

Se estima que en esta forma puede surgir el empresario que en una segunda etapa podría evolucionar a la realización de proyectos industriales, que en mi opinión, requieren de una formación y experiencia mucho más sólidas para participar con éxito en los mercados de producción manufactureros.

La comprobación de esta tesis se llevará a cabo en los siguientes capítulos. En el Capítulo I se presenta el marco teórico de referencia nos permitirá reseñar la historia del mismo (la industria textil), mencionando los principales cambios que ha tenido, dentro de los cuales se deben mencionar el material textil, su producción, así como la aparición de las primeras máquinas de coser hasta la fabricación de ropa en serie. El Capítulo II radica en la interpretación teórica de las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el perfil de chamarras, el desarrollo de este capítulo es fundamental para el éxito del estudio de mercado, en virtud de que aquí es donde se determina el número de consumidoras o clientes que tendrá el pequeño negocio, aquí también se determinan las características del producto como su naturaleza, composición, presentación, los productos sustitutos y su efecto en su durabilidad. El Capítulo III esta parte del estudio están la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología seleccionada, la materia prima, la mano de obra, la disponibilidad de estos. En el Capítulo IV concluimos nuestro análisis teórico de la inversión estimada, una vez que se conoce la magnitud del mercado, el volumen de ventas que se tendrá y la localización del negocio, el siguiente paso es costear o cuantificar los recursos monetarios necesarios para instrumentarlo; en otras

palabras, determinar el monto de la inversión, el origen de los recursos propios y ajenos, así como el costo del financiamiento de estos últimos.

Para ello se cuantificó lo que se conoce como la inversión fija, la diferida y el capital de trabajo, que sumados determinan la inversión requerida.

La conclusión no hará sino explicar el mensaje oculto en los capítulos previos: las mujeres, como antaño pero de distinta manera, contribuyen con su trabajo al desarrollo del capitalismo sin recoger los frutos de tales esfuerzos.

CAPITULO UNO

Marco Teórico de Referencia

MARCO TEORICO DE REFERENCIA.

La industria textil es seguramente una de las más antiguas de entre las actividades desempeñadas por el hombre; si acaso la alfarería y alguna otra de tipo artesanal lo puede ser más.

La necesidad que tiene el hombre de cubrirse de las inclemencias del tiempo lo llevaron a protegerse, primero con pieles de animales y posteriormente con telas burdas tejidas por él.

En México, la actividad textil se inició en la época precortesiana, aunque difícilmente se podría decir, con exactitud, la fecha. Mauro Olmedo nos dice "...que así como los alfareros no conocieron el torno, ya que elaboraban sus vasijas con tajos de arcilla que moldeaban a mano; los tejedores sólo dispusieron de la rueda o malacate primitivo que ya conocieron y utilizaron los toltecas".¹

Los tejidos como se pueda notar por los instrumentos usados, eran sumamente burdos y los colores eran en todo caso lisos, es decir, se empleaban uno sólo y en el caso que fuesen más, estos eran paralelos, con hilos de diferente tinte o a base de bordado sobre tela. Eran hechos a base de henequén y de algodón; al respecto, el mismo autor señala: "...el material textil básico era la fibra de maguey, llamado nequén o henequen, era muy usado en el Valle de México.

El algodón llegaba al Valle en calidad de tributo y en forma de materia prima que elaboraban los artesanos locales.

Por lo mismo, su uso se quedaba limitado a las castas dominantes beneficiarias del tributo. El tejido era fundamental, aunque no exclusivamente, un oficio de la mujer, que utilizaba un huso y un malacate de barro".²

Así pues, la mayor parte de las telas usadas por el pueblo eran de henequén, sobre todo entre los grupos tributarios de los aztecas, porque entre estos últimos era mucho más común el uso de las telas de algodón.

¹Olmedo Mauro "El desarrollo de la Sociedad Mexicana", Tomo I. "La fase prehispánica", Ed. Mauro Olmedo 1967, pag. 41.

²Olmedo Mauro, Ob. cit. p. 41.

Entre la nobleza se llegaban a bordar con hilo de oro hecho con los sistemas rudimentarios que se tenían, este tipo de bordados era más común entre los Mayas que entre los Aztecas, así como también lo fue entre los Incas en el Perú.

COLONIA.

En México no se conocían otras fibras textiles, tales como la seda y el lino, que fueron introducidas después de la conquista en 1521. La seda no tuvo producción real en México, durante toda la colonia ya que para "proteger" la obtenía en España, se prohibió el plantío de la morera, árbol en el cual se creía el gusano de crisálida que elabora la mejor calidad de seda.

El lino tampoco se plantó en la Nueva España, porque los mismos españoles sabían poco acerca de su procesamiento, puesto que eran los ingleses quienes tenían mayor conocimiento sobre él.

Durante los primeros 200 años posteriores a la conquista la industria textil tuvo en realidad poco desarrollo, al colono más bien le interesaba la minería, quería obtener la mayor cantidad de oro y plata, así como le interesaba conseguir materia prima de la agricultura, por lo cual también en esta actividad le dedicó mayor atención, dejando la industria relegada a segundo término.

Para mediados del siglo XVIII, según Humeout, algunas industrias tenían producción de alrededor de 7 u 8 millones de pesos anuales, principalmente de tejidos de algodón y lana, -Esta última fibra también es de origen europeo, y su empleo en la industria textil mexicana se hacía, como ahora, a base de importaciones de lana, aunque actualmente se consume cierta cantidad producida en México-. Esta se efectúa en su mayor parte en el Valle de México, lugar donde se concentraban casi todos los artesanos.

EPOCA INDEPENDIENTE.

La industria desde el siglo XIX, Epoca Independiente, como hemos visto, a pesar de estos progresos la industria textil no adquirió durante la colonia el desarrollo que pudo haber tenido, tampoco en cuenta la facilidad que existía en el cultivo de algodón y (de acuerdo con el cura Hidalgo), la gran posibilidad que tenía de

desarrollarse el gusano de seda en la altiplanicie mexicana, siendo hasta después de consumada la independencia cuando empieza a tener un cierto auge.

Debido a que como ha sucedido siempre que se retira voluntaria o forzosamente a un grupo colonizador del país afectado, los españoles no dejaron las técnicas más avanzadas para la elaboración, el productor mexicano se encontraba en desventaja con relación a los bienes importados. Los costos eran muy elevados y los productos de menor calidad.

A fin de lograr un mejoramiento en las calidades, se exentó de impuestos de importación a las semillas mejoradas de algodón que se adquirían en los Estados Unidos de Norteamérica, además, se concedió exención de impuestos al productor de algodón que utilizara este tipo de semillas, extendiéndose a la lana, lino y a la seda nacional.

Se inicia así en México, la lucha entre el grupo liberal y el proteccionista, y se tomaron medidas drásticas con el fin de hacer progresar la industria "a como diera lugar".

El arancel del 5 de Diciembre de 1821 prohibía la entrada de algodón en rama, de galones y bandas de seda, de algodón hilado número 60; en cambio eximió de impuestos a la maquinana, además en Enero de 1821 y en mayo de 1824 se prohibió la importación de ropa hecha de todas formas, fuera de algodón, casimir que no sea apañado antes de algodón y lino, blancos de algodón, etc..

Se estaba en plena época de maquinización a la que se le tenía un profundo miedo, como había sucedido en Inglaterra donde los obreros quemaron fábricas y rompieron maquinaria por temor de ser desolazados. La oposición en México, no sólo se debía a esto, sino también a que las mejores técnicas y algodón de calidad superior, ingleses competían con ventaja en todos los mercados³, por lo cual nadie se atrevía, de no ser extranjeros, a montar industrias.

³Un mercado es el lugar o situación en que los compradores y los vendedores compran y venden bienes, servicios y recursos. Hay un mercado para cada artículo, servicio o recurso que se compra y venden en la economía" Salvatore Dominick, "Microeconomía", Ed. Mc Graw Hill, 1985, p.2.

Es por ello que existía tanta oposición a la industrialización y a la importación de productos textiles.

En 1847, sobreviene la intervención norteamericana a territorio mexicano y además existían continuas luchas internas, lo cual frenó el proceso de industrialización que se estaba gestando durante los primeros años de vida independiente del país con el grupo de Esteban de Antuño y la Dirección General de Industrias dirigida por Don Lucas Alamán.

No obstante en este periodo, según Don Sebastian Lerdo de Tejada, "en la tintorería, aunque no con perfección se aplicaban bastante bien todo género de distintas a los hilados y tejidos de algodón, lana y seda".

A pesar de que en esta época casi se pierde totalmente la información de la situación económica, si se ha llegado a saber, que en 1848 existían 54 fábricas de hilados y tejidos de algodón con 125,362 husos o malacates, producían mantas con valor aproximado de 5 millones de pesos y se pagaba algo más de un millón en sueldos y salarios.

Hacia 1856, los principales productos fabriles eran: aguardiente y azúcar de caña, mezcal y otras bebidas alcohólicas; jabón; aceites; loza; vidrio; papel; hilados y tejidos de algodón; lana y tejidos toscos de ixtle de palma y henequén.

Los hilados y tejidos de algodón eran producidos en su mayor parte por 46 grandes fábricas establecidas en el Distrito Federal, Coahuila, Nuevo Leon, Durango, Jalisco, México, Puebla, Queretaro y Veracruz, y producían hilazas, mantas, rebozos, tejidos ordinarios, alemaniscos, cotin, encajes, et..

Es también en este período cuando empieza a tener cierta importancia la producción de tejidos de lana, se fundan algunas fábricas grandes, de las cuales siguen funcionando dos o tres en la actualidad con el mismo nombre, había 8 grandes produciendo paños, casimires, alfombras y bayetas.

¹⁰ "Desarrollo de la Industria Textil en la Economía Mexicana", (El Advenimiento de las Fibras Artificiales), Facultad de Economía, UNAM, México, 1969.

Los datos de las demás entidades federativas son escasos, sobre todo en cuestiones industriales; lo único sabido es que los pequeños talleres artesanales hablan proliferado y entre ellos destacaban los dedicados a hilados y tejidos de algodón

Los datos obtenidos para 1848, son menores en cuanto a número de establecimientos y mayores en husos a los de 1843-1844. Ello da una idea de lo difícil que es obtener una información certera de todo el primer cuarto de siglo de vida independiente.

No obstante el aumento señalado en la Industria Textil, su desarrollo fué difícil debido a las grandes diferencias existentes en los pagos de impuestos estatales a la producción, así por ejemplo, en Puebla no existía gravamen alguno, mientras el Distrito Federal, estos eran excesivos, se había de impuestos estatales porque no existía alguno a nivel de federación.

En Abril de 1868 se propuso a la Cámara de Diputados que quedaran exentas de todo impuesto, aún de los locales, los productores de hilados y tejidos de algodón exceptuando el de tres reales por cada uso que empleaban. La proposición fué duramente criticada por los Diputados Castañeda e Iglesias, quienes veían en ella "...el sistema protector que arruina a la industria en lugar de protegerla", siendo además, "...un atentado contra los derechos de los Estados y Municipios".²

Toda esta protección y ayuda fiscal fué insuficiente para el desarrollo sano de la industria textil, existía fuerte competencia extranjera con productos más baratos y en muchas ocasiones de mejor calidad, que entraban más o menos libremente, debido a estar viviéndose en plena época de liberalismo. Un ejemplo claro de esto sería, mientras el corte de casimir de San Idelfonso se vendía entre 4 y 4.5 pesos, el Francés de mucho mejor calidad valía de 6 o 7, diferencia compensada por calidad.

²Facultad de Economía, Op. cit.

NORMAS PARA LA ESTRUCTURA DEL PRODUCTO.

La estructuración comprende el cálculo, el desarrollo y la construcción del producto y, en cuanto sea necesario, la fabricación y ensayo de piezas de muestra.

La estructuración sigue siempre los siguientes pasos:

a) Desarrollo preliminar, que pueda realizarse separadamente como investigación general o como perfeccionamiento objetivo, utilizando para la preparación de nuevos productos.

b) Elaboración técnica general en forma de construcción nuevas reconstrucciones para la adaptación a los variados decesos de la clientela y mejoras constructivas aprovechando el desarrollo preliminar.

c) Definición de forma y funciones: Formación adecuada al fin que se desea y a la fabricación, considerando tipos, normas, prescripciones de seguridad y los últimos conocimientos sobre economía de fabricación y control.

La definición de forma comprende los datos sobre dimensiones, precisión, materiales, calidad, superficial y tratamiento térmico en forma de planos y lista de piezas. Ulteriores datos explicativos pueden indicarse en las instrucciones sobre la construcción.

d) Comprobación de los documentos facilitados respecto a su representación correcta, dimensiones, ajustes y aplicación de normas y prescripciones.

e) Protección contra las imitaciones: solicitud de patentes y demás derechos.

f) Preparación y distribución de los documentos técnicos, como planos, listas de piezas, modificaciones, etc..

g) Estudio concienzudo de la construcción a la par que el de estructuración, con objeto de evitar modificaciones constructivas esenciales después de iniciado el planteamiento de la fabricación.

h) Cálculo para el producto: estima previa del consumo de materiales y los jornales; para la fabricación: tiempo y dinero necesarios para el planteamiento de

la fabricación y para la adquisición y acondicionamiento de medios industriales y talleres, series preliminares y disposiciones para la venta.

PLANTEAMIENTO DE FABRICACION.

I. Medidas preparatorias.

Los trabajos para el planteamiento de la fabricación abarcan todas las medidas que ha de dedicarse previamente y que se refieren a la estructuración del producto, preparativos de la fabricación y planteamiento y disponibilidad de medios industriales, terminando con el orden de dar comienzo a la fabricación.

El planteamiento de fabricación comprende: estructuración -preparativos de la fabricación- -programa de trabajo- -programa de necesidades- -calculo previo de las piezas- -construcción y adquisición de medios industriales- -instalación de talleres.

Trabajos preparatorios de la oficina de ventas. Toda oficina de ventas dispone de grupos de trabajo encargados de formular las suscripciones para el planteamiento de la fabricación:

- a) por la formación de pedidos colectivos.
- b) por la estadística de entrada de pedidos,
- c) formulando un programa de pedidos, con inclusión de los pedidos de almacén:

La oficina de ventas, a de ser posible apoyada también por organizaciones comerciales mayoristas densifica las necesidades según tiempo y calidad. Una cuidadosa estadística de entrada de pedidos con un apropiado cálculo de valores medios y probables facilita las condiciones previas para la formación de un programa económicamente favorable con vistas a la máxima y sobre todo uniforme, explotación de las instalaciones de producción.

Se tendrá en cuenta la relación entre el planteamiento de la fabricación y las necesidades de capital.

El plan de necesidades de capital se estructura sobre un plan gráfico de plazos, que indica la división temporal de las diversas fases del planteamiento de la fabricación. Simultáneamente se indican además los capitales necesarios.

Las inversiones para la propia fabricación empiezan ya durante el tiempo de planteamiento y se cargan a los costes de planteamiento totales, los beneficios aparecen mucho más tarde, sólo tras un largo período después de iniciada la fabricación.

La industria textil mexicana, con base en los procesos de producción que desarrolla pueden identificarse tres grupos.

En primer lugar, los productores de fibras sintéticas y artificiales a partir, entre otras materias primas de celulosa, este es mencionado como el de fibras. En segundo lugar el grupo textil, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, telas, y sus acabados, así como de productos terminados, procesados directamente a través del tejido (incluye alfombras). Por último, tenemos el de la confección, es decir, la fabricación de ropa y de otras prendas.

Aunque la industria del vestido es una rama dentro de la textil, conviene hacer una breve memoria de sus características y procesos de trabajo, en vista del estrecho vínculo productivo que existe entre ambas.

La necesidad de textiles y sus satisfacción.

Las necesidades y deseos humanos son innumerables y variadas, el hombre primitivo apenas tiene más necesidades que el animal; pero cada paso que da en el camino del progreso, aumentan en número y variedad, al igual que en la manera de satisfacerlas.

A medida que el hombre se va civilizando, que su inteligencia se desarrolla y que sus pasiones animales se asocian, incluso a las actividades mentales, sus necesidades van haciéndose más sutiles y diversas, empieza, entonces, a desear el cambio por el gusto del cambio, aun en los menores detalles de la vida, mucho antes de haber sacudido conscientemente el yugo de la costumbre.

La variedad es uno de los aspectos más importantes de esta transformación, la necesidad de vestidos, que es el resultado de causas naturales, varía con el

clima y estación del año y un poco con la naturaleza de las ocupaciones. Pero, en el vestir, las necesidades comerciales superan a las necesidades naturales.

Como dice Senior: "Por fuerte que sea el deseo de variedad, es débil comparado con el deseo de distinción, que afecta, si consideramos su universalidad y su constancia, a todos los hombres en todos los tiempos, que nos acompaña desde la cuna hasta el sepulcro y del cual pudiéramos decir que es la más poderosa de las pasiones humanas", Marshal.⁶ Cita el ejemplo actual del labrador acomodado en Inglaterra, que debe presentarse los domingos de chaqué y en algunos sitios con sombrero de copa, aun cuando estas prendas le hubieren puesto en ridículo hace poco tiempo. En los rangos sociales más modestos se observa un aumento constante en la variedad y costo que impone la costumbre como mínimo y en lo que tolera como máximo, que no ha de excederse, y los esfuerzos para conseguir la distinción que da el vestido llegan a las clases más modestas de la sociedad.

A nadie extraña hoy que en las fiestas mayores de los pueblos y barriadas se organicen bailes de entolado donde la etiqueta es obligatoria, lo que permite ver dependientes de comercio, operaciones industriales, criados del servicio doméstico o trabajadores de la tierra vistiendo de smoking, los varones y de traje largo las mujeres.

Pero entre las clases adineradas, aun cuando los trajes de las mujeres son variados y costosos todavía, los de los hombres son sencillos y económicos si se les compara con lo que eran en Europa no hace mucho tiempo o con lo que son aún en el Oriente, Porque entre nosotros la verdadera distinción implica aversión natural a llamar la atención con el traje, por lo cual ha llegado a imponerse la moda de la sencillez. Puede una mujer exhibir riquezas; si su exhibición consiste sólo en ostentar vestidos lujosos, traiciona a su propia finalidad.

⁶Bernot, Joaquín y Otros. "Relaciones de producción en la Industria Textil de México (siglo XIX)", Ed. CAUP., Universidad de Autónoma de Puebla, México, 1973.

Debe seguir también alguna distinción de carácter tanto como de riqueza, porque, por mucho que deba el vestido al modisto, queda todavía una tradicional presunción de que, estando menos ocupada que el hombre en quehaceres externos, pueda dedicar más tiempo al cuidado de su presencia.

Aun bajo el influjo de las modas modernas es una aspiración modesta de quien busca la distinción de estar (bien vestido) - no (costosamente vestido); tendencia que se acusa más si pasase la moda a ser del dominio pernicioso del capricho irrefrenado. Porque el uso de vestidos bellos, diversos y bien adaptados a sus propósitos, es la finalidad meritoria de un esfuerzo; pertenece a la misma clase, aunque no al mismo rango, que el pintar un buen cuadro.

La inclinación de los hombres a imitar aquello que hacen los otros ha adquirido actualmente, en la cooperación de las economías individuales, una gran importancia, este (espíritu objetivo) constituye la fuerza que hace posible una producción regular de bienes en grandes masas, ya que, de existir una total diversidad de preferencias respecto de ellas, sería inconcebible tal forma de producción.

"En favor de una unificación en la naturaleza de los bienes, objeto de consumo, influye poderosamente la moda. Es este un fenómeno social que reviste un doble aspecto. La esencia de la moda ha sido puesta de manifiesto con la mayor exactitud por el sociólogo Simmel, el cual la define: (la moda es una manifestación de la vida mediante la cual se reduce a una unidad de acto la tendencia hacia una igualdad social y la inclinación individual a la diferenciación y variación). Encierra pues, en sí la moda tendencias de muy diversa naturaleza; de una parte, la tendencia a la diferenciación, por la que procuramos distinguírnos de la masa, y de otra, la tendencia a la imitación, que impulsa a los individuos a seguir el modelo de los que (saben lo que a sí mismo se deben). Junto al deseo de variación, que nos mueve a hacer u obtener siempre algo nuevo, como a los niños ocurre, aparece la preocupación de quedar en mal lugar

⁷Oliniero Mauro, Ob. cit., p. 11.

si, para la satisfacción de nuestras necesidades, no nos acoplamos a lo que es corriente en la clase a que pertenecemos o desearíamos pertenecer".⁸

Sera conveniente hacer una distinción entre la moda en sentido amplio, (concepto general que abarca el conjunto de las formas de cultura que predominan en una época), y la moda que, como forma de cultura, no nace creada de manera autónoma por las necesidades de la vida social, sino que es ideada por aquellos que tienen un interés industrial en el cambio de ella. Si la moda en los trajes de señora cambia en una misma estación tres o cuatro veces, si las Empresas interesadas en el negocio se atormentan pensando cómo podrán conseguir que mediante una transformación en el corte, en el adorno o hasta en la colocación de los botones, un frac, por ejemplo, no se use más de un individuo, por aquellos que tienen decidido empeño en ir a la última moda, nos encontramos siempre ante el mismo fenómeno de un cambio artificial en la forma de satisfacerla.

La necesidad, que significa, cabalmente, lo contrario de una unificación en el desarrollo del consumo. Esta moda ha sido llamada por Hartman: (haya o abceso morbo), pensando seguramente en los daños sociales que ello lleva aparejados, como son: el dar una importancia desmedida a las apariencias externas y provocar un recargo extraordinario de trabajo en unos momentos y en otras ocasiones un paro forzoso.

No debe olvidarse tampoco una intensa influencia en favor de la unificación del consumo, se ejerce también por aquellos que tienen por función la satisfacción de las necesidades de la masa.

Cuando tienen lugar producciones en masa es posible y hasta necesario, una fuerte baja en los precios, la cual impulsa a los consumidores a adaptarse a las tendencias favorables a tal unificación (tipificación, unificación de los bienes de consumo normalización, unificación de las condiciones bajo las cuales se realiza

⁸Alfredo Maury, Op. cit., p. 21.

⁹Op. cit.

la producción); mediante tales procesos se origina así mismo una centralización y burocratización cada vez más intensa del régimen de pedidos con lo cual, indirectamente, se crea una nueva modalidad favorable a la unificación.

"Mediante tales fenómenos se ha de llegar a una cultura de uniformidad según el modelo americano, por lo que, indudablemente algo de razón tendrán los que hablan de un rebajamiento y sujeción a patrón de la actividad del pensamiento, del lenguaje y del gusto, de un (sistema de rebafío de cameros), como dice Levy, consecuencia de este proceso de unificación, muy favorable por otra parte, desde el punto de vista económico".¹⁰

El deseo de dar amplitud y desarrollo a las actividades humanas conduce al cultivo de la ciencia, la literatura y el arte y a crear, por tanto, una demanda¹¹, creciente de telas para encuadernaciones y de telas para cuadros, por ejemplo.

El deseo de superación como una finalidad es cierta mente tan amplio en su esfera como el más menguado deseo de distinción. Así como éste tiene distintos matices que van desde la ambición del que espera que su nombre se vea embuelto por la fama y gloria impercederas, a la esperanza de la aldeana de que no pase desapercibido el vestido que estrena el día de la fiesta mayor, así el deseo de superación, sin finalidades posteriores, va de un Newton o un Stradivarius, al pescador que, aunque nadie lo observe ni le apremie el tiempo, se deleita en manejar bien su aparejo y en el hecho de que su velamen esté bien fabricado. Los deseos de esta clase ejercen una gran influencia sobre las más elevadas facultades y las más grandes inversiones, y no les falta importancia desde el punto de vista de la demanda.

Entre las cosas más necesarias para la vida y el trabajo del hombre, hay que clasificar al vestido en lugar preferente, inmediatamente después del alimento y

¹⁰Bernot Joachin y Otros, Op. cit., 20.

¹¹"La cantidad de un artículo que un individuo está dispuesto a comprar en un período de tiempo específico, es una función, o depende, del precio del artículo, del ingreso monetario del comprador, de los precios de otros artículos, y de sus gustos", Salvatore Dominick, Ob. cit. p.13.

antes que la vivienda y el calor; cuando uno de estos elementos es deficiente se entorpece la inteligencia, y, finalmente, se socava la constitución física.

1.1. Antecedentes.

La actividad de la confección de ropa es sin duda, una de las ocupaciones más antiguas del hombre. La tela de la araña, el nido del ave, el enlaze y tramado de fibras y hojas en los encajes naturales de los bosques, daban un ejemplo tan obvio que, con toda seguridad, el arte de tejer fue uno de los primeros de la raza humana.

En las sociedades primitivas, cortezas, hojas y fibras herbáceas fueron entreteljadas para formar vestidos, alfombras y tapices. Los huesos de las aves, las espinas de los peces y los finos brotes de bambú fueron pulidos hasta formar agujas; los tendones de algunos animales, estrados hasta formar hilos bastante sutiles para pasar por el ojo de las agujas, se utilizaban para coser las pieles.

Se golpeaban las cortezas de ciertos árboles hasta hacer con ellas alfombras y paños; se sacaban las pieles para elaborar vestidos y zapatos, torcíanse fibras hasta obtener de ellas hilos más fuertes y se entrelazaban ramas flexibles y finalmente coloridos para elaborar cestos. Disponiendo de agujas y alfileres el hombre empezó a tejer.

No contento con vestirse con los cueros y las pieles de las bestias, tejió la lana de las ovejas y las fibras vegetales para confeccionar prendas que precedieron a la vestidura del hindú, la toga del griego, la falda del egipcio y toda la facinante gama del indumento humano.

" EPOCA PREHISPANICA"¹²

En la época prehispanica en México, salvo los grupos cazadores-recolectores que utilizaban para la confección de su indumentaria pieles de animales, crudas o curtidas, todos los grupos sedentarios y agricultores tejían domésticamente algodón o fibras agaves (maguey, henequén, etc.), para la fabricación de las

¹²Olmeco Mauro, "El desarrollo de la sociedad azteca", "La fase prehispanica", Tomo I, Ed. Mauro Olmeco, México, D.F., 1967, p.41.

prendas de indumentaria, en terminos generales muy semejantes en forma y decorado, que pueden resumirse así: mantas para diversos usos pintadas de encarnado y amarillo, las mujeres usaban la camisa o huipil (uipil) y la enagua o cueyatl que les bajaba hasta el tobillo.

El huipil es una especie de túnica formada por uno, dos o tres lienzos rectangulares doblados transversalmente, unidos a lo largo, dejando aberturas para los brazos y la cabeza. Generalmente eran de algodón. En algunas regiones se acostumbraba usar el quechquemiti en lugar de huipil, prenda de vestir que se compone de dos lienzos, rectangulares unidos de tal manera que forman una especie de capa, cubriendo el pecho, la espalda y los hombros.

Contrastando con la mujer que siempre recataba su cuerpo, aunque fuese de la cintura para abajo, los hombres generalmente no usaban vestido, usaban el maxtil o taparrabo y el tilmatl, especie de manta. La gente del pueblo no usaba catil o sandalias y las prendas de su traje sólo podían ser de pita de maguey, de henequén, de fibra de palma o de algodón basto.

El ixcahuipilli era su armadura de tela de algodón acolchada que usaban en la guerra, fajas, ceñidores, mantillas, bolsas y morrales completaban la indumentaria o el manejo doméstico. Hombres y mujeres usaban el cabello largo, aquellos se adornaban la cabeza con plumas de colores, y éstas se trenzaban el pelo y hacían con las trenzas diferentes combinaciones de tocado.

Los tejidos de algodón fueron manufacturados y usados por todos los grupos indígenas agricultores de México, pero el uso de las prendas de algodón, " fue un verdadero lujo para los habitantes de las regiones donde no se producía esa fibra, quienes se vieron obligados a usar preferentemente las fibras duras, en particular el ixtle de maguey y el henequén.

Además del algodón, del ixtle y del henequén, también se empleaban la yuca, el chichicaste, la apocinea y otras similares aunque en regiones menores desarrolladas, asimismo, debemos mencionar el pelo de conejo las plumas de pájaros tropicales y las pieles de variadas especies animales.

La circunstancia de que los productos textiles eran universalmente estimados, de consumo general, de elevado valor y de poco volumen, lo que facilitaba su transportación a espalda de los indígenas, los convirtió poco a poco en medidas de valor de las cosas, servicios, gravámenes o penas económicas, llegando ciertos tipos de mantas a desempeñar funciones verdaderamente monetarias, al igual que el cacao y la sal.

Los codices muestran que el hilado se hacía de la siguiente manera: la preparación del algodón comprende los siguientes pasos básicos; primero, hay que separar las fibras de la semilla y limpiarlas de las impurezas lo cual se hacía con las manos, a continuación, se ponían las fibras sobre un petate o cojín de piel, generalmente de venado y se golpeaba con unas varas especiales hasta emparejar las fibras, posteriormente, las fibras se torcían con el huso hasta obtener el espesor y torcido deseado.

El huso o malacatl, que numerosos grupos indígenas usan todavía es un disco, cono truncado de piedra o barro cocido de 6 a 8 centímetros de diámetro, con un agujero central en el que se ajusta una varilla de madera de un centímetro de diámetro y que tiene en el extremo opuesto al disco, que actúa como volante, una muesca en la que se ensarta la fibra por hilar. Este primitivo instrumento se hace girar por medio de los dedos de la mano derecha y la fibra (algodón, ixtle) se va preparando para ser torcida mediante la rotación del malacate con la mano izquierda.

" Los tintes de origen vegetal se obtenían de flores, hojas, tallos, semillas o raíces de plantas, como también de la madera y corteza de árboles.

Para mencionar unos cuantos: el famoso tinte azul añil, también se producía un color azul del mulle, para obtener un amarillo oro, se usaba la planta parásita zacatxcalli, un anaranjado rojizo se extraía de la fruta del achiote. Uno de los colorantes que se modificaba según el mordente que se le añadía era el palo de Brasil, algunos de estos colorantes todavía se usan, los tintes de origen mineral provenían principalmente de ciertas tierras y óxidos de hierro, el ocre era una

fuelle para el amarillo, el rojo se obtenía del óxido de hierro, el blanco se extraía del gis y del yeso".¹⁷

Cabe mencionar que hay tres métodos distintos de teñir: teñir la fibra antes de hilarla; teñir el hilo ya hilado y teñir la tela ya hecha. Estos métodos ya eran utilizados en tiempos prehispánicos.

Para el tejido se empleaba un aparato bastante rudimentario en el que se hacían telas de gran finura, belleza y ligamentos complejos, y también se confeccionaban telas sencillas de tipo utilitario.

EPOCA COLONIAL.

Siempre vivieron en pugna las dos principales instituciones económicas coloniales: el taller artesano por una parte y el obraje capitalista por otra. Ambas se implantaron simultáneamente en la Nueva España a raíz de la conquista, pero en tanto el taller artesano disfrutó de un gran número de privilegios, el obraje puede decirse que llevó una vida secularmente raquítica e ilegal.

El gremio novo-hispano, como el español, el inglés, el francés y en general como el de cualquier país o época en que no se ha realizado todavía la disociación del trabajador y el instrumento de producción, puede definirse como una agrupación de artesanos que disfrutaban el derecho exclusivo de ejercer una profesión, de acuerdo con ordenanzas elaboradas por ellos y sancionadas por la autoridad civil.

El sistema gremial hubo de ser abolido hasta fines del siglo XVIII. En 1790 una orden real dispuso la disolución de los gremios, acordándose que cualquier artesano podría trabajar en su oficio sin necesidad de presentar examen; pero la medida llegó demasiado tarde en momentos en que la industria se encontraba en estado grave de abatimiento.

La industria manufacturera, tuvo que subeditar a la naturaleza de la economía colonial, cuya principal peculiaridad fue de carácter cerrado o consuetivo.

¹⁷ib. id.

La producción no iba más allá que a satisfacer la demanda de zonas restringidas por las limitaciones geográficas. Se producía sólo lo que podía consumirse dentro de determinada zona más allá de la cual los productos no podían distribuirse por falta de vías de comunicación, situación que explica muy bien la distribución geográfica de los obrajes, que siempre florecieron en los grandes centros de población.

Se tienen bastantes noticias para formarse una idea de los asalariados novohispanos. Esta información se puede deducir del texto de las leyes expedidas en el curso de los siglos XVII y XVIII.

La reiteración constante de las prohibiciones en ellas consignadas, es prueba de la persistencia del mal que se pretendía evitar.

Los encomendadores que gozaban del trabajo de los indígenas encomendados, sin pagarles salario, los alquilaban a los obrajes, y cuando se puso coto a este prestación contraria a las "reales cédulas" sobre el trabajo y buen tratamiento de los indígenas, sujetos a un nuevo tipo de prestación, que con el nombre de "repartimiento", se estableció para proporcionar mano de obra a las empresas, que teóricamente debían ganar un jornal de cuartilla de real de plata, que no se les pagaba casi nunca en la práctica.

Posteriormente se prohibió el trabajo de los indígenas en los obrajes, bajo cualquier título y condiciones y los obrajes se vieron obligados a sustituirlos por esclavos negros, mulatos, meztizos e individuos de las diversas castas, y en ciertas épocas por indios "naborías", es decir indígenas que no estaban vinculados a ningún pueblo tributario, aunque pagaban su tributo individualmente como ocurría con los miembros de las parcialidades indígenas de la ciudad de México, transformación colonial de los barrios prehispánicos de Tenochtitlan y Tlateloico, quienes fueron los primeros trabajadores efectivamente asalariados y los primeros obreros calificados, tanto en los talleres textiles como en los minerales de la Nueva España.

Desde el punto de vista tecnológico, la dominación española introdujo en México las cardas, las ruedas o radinas, llamadas también tomos en algunos lugares, la devanadora y el telar fijo de madera de dos y cuatro pedales, con julios, bimbaletes, peines y lanzaderas de bolillo, artefacto medieval todavía en uso, no solamente en la industria a domicilio, sino en los talleres u obrajes y aun en fábricas importantes, como las de tixcala, en las que complementan el equipo de maquinaria de hilatura, como las cardas mecánicas, batientes, refinadoras y pabiladoras y muías o selfatinas de 244 husos.

Los tejedores indígenas, por su parte, aportaron a la industria textil europea sus tintes vegetales y animales, particularmente el añil, el palo de tinte y la cochinilla, que se difundieron después entre todos los tejedores de Europa, creándose como consecuencia de esto, a través de España, una de las grandes ramas de las exportaciones de México.

" La adopción del telar español significó una verdadera revolución en el mundo indígena, por que los hombres se dedicaron exclusivamente al uso del nuevo aparato relegando a la mujer, que casi siempre había sido la única tejedora, a las labores del lavado, cardado, devanado, y tejido de lana; aunque la mujer siguió usando casi privativamente su arcaico telar suspendido, especializándose en los tipos textiles que requerían poca anchura de trama".¹⁴

Durante las primeras décadas de la dominación española, las dificultades de comunicación con la metrópoli obligaron a la creciente población colonial a atenerse casi exclusivamente a la producción textil de la Nueva España, tanto en telas de algodón como de lana; pero cuando el comercio se organizó poderosamente, las principales mercancías importadas de España y de los diversos países de Europa, a través de la misma España, fueron básicamente los tejidos de lana, lino y seda. Pero el alto precio que alcanzaban estos artículos en los lugares de consumo, por los elevadísimos fletes, los diversos y complicados gravámenes y las numerosas participaciones de intermediarios, limitó sus

¹⁴ "Desenvolvimiento de la industria textil en la economía mexicana", Op. cit.

consumidores a sólo los individuos de las clases privilegiadas, españoles y criollos ricos, quedando a la industria colonial (obrajes y talleres artesanos) a la industria marginal indígena, el amplio campo popular.

MEXICO INDEPENDIENTE.

La independencia de México, que políticamente acusa una honda transformación, socialmente significa apenas la abolición de la esclavitud. El trabajo forzoso en los campos, los gremios artesanos en la ciudad y en los talleres y obrajes guardan, la misma situación que durante la colonia.

A partir de ese entonces las relaciones obrero patronales y las de todo orden se desarrollaron dentro de un ambiente jurídico.

La revolución industrial, que había sacudido al mundo, engendrando en la civilización occidental la era de la revolución capitalista, no había penetrado aún a principios del siglo XIX en México, cuya estructura económica cerraba el paso a las innovaciones técnicas por más que se hubieran hecho algunos esfuerzos para conseguirlo.

Los dos hombres que más ayudaron a consumir esta revolución fueron Adam Smith y James Watt, quienes ayudados por otros inventores. Hargreaves con su máquina de hilar, Arkwright con el telar hidráulico, Cropton con el huso mecánico y Cartwright con el telar mecánico, destruyeron el mundo antiguo y construyeron uno nuevo.

Siguió un periodo de anarquía, en el cual se cambiaron los métodos de producción, se revolucionaron los créditos económicos y el Estado dio paso al "Laissez Faire".

La revolución industrial en un país colonial como México forzosamente adoptó manifestaciones muy distintas de las que exhibió en Inglaterra y aun en Estados Unidos. Las desfavorables instituciones políticas: el régimen comercial opresivo; las circunstancias climáticas y geográficas adversas: el aislamiento total con el exterior que impedían todo impulso comercial; la escasez de población que vivía dispersa en una superficie de más de cuatro millones de kilómetros cuadrados, el

monopolio de la riqueza en manos del clero; en fin, la estructura colonial y cerrada y feudal de la economía explican, todos estos factores combinados, que la revolución industrial, haya sido en México un fenómeno tardío con respecto a los países europeos y de muy diversa índole.

Los primeros gobiernos del México independiente hubieron de dirigir su política en favor de la industrialización del país con un sentido francamente proteccionista mediante el establecimiento de aranceles que impidieran la competencia de las manufacturas extranjeras, más baratas y de calidad indiscutiblemente superior.

Los primeros ensayos de industrialización en nuestro país tropezaron con la oposición enérgica del artesano que contemplaba un grave peligro en los propósitos del gobierno de introducir telares y máquinas.

El decreto del 2 de Diciembre de 1842, partía de la premisa de que el fomento de la industria nacional nunca podría alcanzarse satisfactoriamente, mientras no se contara con una organización conveniente.

Entre las facultades más importantes del Director de la Junta, estaban las siguientes:

- a) Promover el establecimiento de juntas de industria locales en todo el territorio nacional;
- b) Estar al tanto de los adelantos que se hagan fuera de la República, en la agricultura e industria, proporcionando los libros y modelos más útiles para el progreso de estos ramos, y proponer al gobierno la asignación de las sumas que hubieren de invertirse en la adquisición de máquinas nuevas o traslación de plantas y animales útiles;
- c) Procurar la propagación y divulgación de los conocimientos técnicos;
- d) Promover la educación entre los operarios de las fábricas;
- e) Procurar la creación de cajas de ahorro de socorro mutuos y de beneficencia;
- f) Señalar los mejores medios para combatir el contrabando;
- g) Concentrar los datos estadísticos de la producción nacional;

h) Formular anualmente un estado general de la industria con los datos proporcionados por las juntas locales;

i) Organizar periódicamente exposiciones de la industria nacional.

Muchas de las actividades de esta organización se inspiraron en las ideas de Don Esteban de Antuñano, que además de industrial fue una persona con muchas y brillantes ideas que procuraron conducir a la industrialización del país.

Al par que las industrias florecían contribuyendo de un modo muy eficaz, a su desarrollo, la red ferroviaria aumentaba incesantemente. El kilometraje de ferrocarriles alcanzaba ya en 1909 la suma de 24.161 , cuando en 1873 era de sólo 539.

La estructura económica de nuestro país en la época porfirista se presenta con una curvatura evolutiva de la industria de hilados y tejidos de algodón, en sus principales aspectos de 1837 a 1911, podemos reconstruirla con los escasos datos dispersos que existen por medio del cuadro 1. Anexo 1.

La concentración en la industria de hilados y tejidos y, en consecuencia de la proletarianización creciente de las masas hacia 1907, podemos advertirla muy claramente en los datos consignados a continuación que se refieren a cuatro de las compañías más importantes que con capital extranjero trabajaban en México. Tan sólo estas cuatro fábricas disponían del 25% de los husos, el 33% de los telares, empleaban el 34% de los obreros y producían el 35% del total que producía la industria textil.

Independientemente de los cambios de tipo económico, social y político que se han reseñado, en esta etapa, tecnológicamente los cambios que susitaron en la industria textil fueron de avance extraordinario. Durante el decenio 1895-1904 el número de telares aumentó de 12,974 a 20,506. De 7,347 telares antiguos que había en 1895 bajaron a 4,213 para 1904. En cambio los telares modernos presentaron un fenómeno inverso pues se incrementaron de 5,627 en 1895 a 16,293 en 1904. Ver Cuadro 2, Anexo 2.

Las variaciones que se notan corresponden a la evolución general de la industria. Dentro de ella figuran las fábricas que sustituyeron total o parcialmente sus telares antiguos por modernos, junto con las fábricas que ampliaron el número de sus instrumentos de producción de tejidos con telares nuevos y con la recién establecidas que entraron en actividad empleando telares modernos.

Los denominados telares modernos, eran en su mayor parte telares ingleses movidos mecánicamente y que pasaban la lanzadera por medio de chicotes.

EPOCA CONTEMPORANEA.

El papel de las habilidades de los trabajadores siguen siendo importante en la tecnología de la manufactura de ropa. Los esfuerzos innovadores han intentado sustituir los intrincados patrones de las acciones humanas en la confección por mecanismos fundamentales mecánicos. Los mayores avances técnicos basados en la ingeniería mecánica se registraron a mediados del siglo pasado. Entonces, como ahora, la innovación en este campo tiende a estar incorporada en las máquinas. Los principales esfuerzos innovadores han sido emprendidos más por inventores-trabajadores que por equipos organizados de profesionales que realicen actividades de investigación y desarrollo.

Los esfuerzos de investigación en tecnología de la producción de ropa son muy bajos.

El avance de la industrialización trajo consigo aumentos en los niveles económicos de la población y cambios en las conductas de consumo. Uno de estos cambios fue el que se operó en los hábitos del consumidor de telas. La demanda de telas en pieza se redujo cada vez más al tiempo que surgió y se incrementó la demanda de prendas de vestir ya confeccionadas.

Estas circunstancias estimularon el surgimiento de la industria de la ropa.

El gran salto fue la máquina de coser doméstica, pero en los términos industriales la fabricación de ropa en serie, en gran escala, adquiere importancia después de la Segunda Guerra Mundial, para ello se pone en funcionamiento un gran número de talleres dedicados al vestido.

En 1930 se tenían en México, sólo dos grupos dentro de la confección de ropa, una de hombres, mujeres y niños, y otra, de trabajo para obreros.

En los años siguientes se establecieron en el país las fábricas de medias y calcetines, de camisas y trajes para hombres.

Para 1940 funcionaban cuatrocientos veinticinco talleres en la confección de todo tipo de ropa, cinco años más tarde surge la Cámara Nacional de la Industria del Vestido por la importancia creciente que va adquiriendo la industria en diferentes zonas del país.

En la actualidad es una de las actividades de gran peso en el Producto Interno Bruto, que abarca múltiples establecimientos.

Según datos obtenidos por la Cámara, en 1985 existían en México, 10,500 empresas de la confección y sus actividades están divididas en quince secciones:

10 Sastrerías civiles y militares sobre medida para damas y caballeros.

20 Sastrerías (fabricantes de trajes civiles o militares, trajes sastrés para dama, gabardines y abrigos, etc.) para damas, caballeros y niños.

30 Fabricantes de camisas y ropa interior para jóvenes y caballeros.

40 Talleres o fábricas de alta costura, modas y sombreros para damas.

50 Fabricantes de vestidos en serie, para dama.

60 Fabricantes de corsetería, lencería y ropa íntima para dama.

70 Fabricantes de ropa, con tela de punto, cosido exclusivamente.

80 Fabricantes de uniformes y ropa de trabajo en general, ropa sanitaria y blancos.

90 Maquiladores (Confeccionistas) en general; de toda clase de ropa para dama, caballeros y niños.

100 Fabricantes de guantes, bolsas, cinturones, tirantes y demás accesorios del vestido, fabricante de abrigos y prendas de piel: con pelo que constituyen accesorios del vestuario.

110 Fabricantes de ropa para niñas y niños.

120 Fabricante de trajes de baño, ropa de playa y ropa para deportes.

13o Fabricantes de pantalones en general.

14o Fabricantes de pañuelos, corbatas, mascadas y pañoletas.

15o Fabricantes de chamarras y ropa esport para caballeros.¹⁵

En el periodo 1986-1990, la industria textil participò, en promedio con el 2.5% y el 12% del PIB., total y de la industria manufacturera, respectivamente. La participación de esta industria en la economía se ha mantenido pràcticamente constante durante el periodo.¹⁶

El total de establecimientos de la industria textil se calcula en alrededor de 11 mil, que generan cerca de 350 mil empleos. La mayoría de establecimientos y empleos se localizan en el sector de la confección, que es la actividad más intensiva en la utilización de mano de obra.

Los procesos de confección son intensivos en mano de obra. Para efectos pràcticos el 50% de los costos de producción lo absorben los materiales y el 50% la mano de obra. El grupo de la confección de ropa cuenta con 9,125 empresas y genera más de 600 mil empleos directos que representan cerca del 70% del total de la industria.

El bajo costo de entrada a este sector ha permitido el establecimiento de locales pequeños, muchos de ellos con menos de 10 empleados, dispersos en toda la República. El 96% de los establecimientos son micro o pequeñas empresas y muchas se concentran en grandes ciudades, particularmente en la ciudad de México, y en la frontera norte.

Las especialidades de la producción de prendas en las que se observan las menores proporciones de establecimientos pequeños son la confección de chamarras y sacos sport.

¹⁵CAINTEX, "Proyecto de programa integral de desarrollo industrial y comercial del sector textil", México, 1985, 135pp.

¹⁶Nacional Financiera, "Tratado de Libre Comercio", Revista, Mercado de Valores, No. 4, México, D.F., 1992.

Esto puede ser el resultado tanto el progreso de algunos establecimientos pequeños como el cierre de otros. En el ramo de chamarras y sacos sport y pantalones la manufactura se apoya en lotes de producción más grandes que los de las otras especialidades. El consumidor de dichas prendas no busca trabajos individuales, a diferencia de lo que sucede en pantalones, vestidos para dama y trajes para caballero. Este comportamiento hace posible la estandarización de productos y, por lo tanto, reduce, las posibilidades de operación de empresas muy pequeñas para la confección de chamarras y trajes.

Una forma de sobrevivencia de las empresas pequeñas en una industria que hace uso de procesos discontinuos es su vinculación con otras empresas del ramo. En la industria del vestido, éste ha sido el comportamiento de varias empresas pequeñas.

No obstante esto, la chamarra parece ser la prenda de vestir de mayor importancia de esta rama industrial por el volumen y dinamismo de su producción.

Las empresas que producen prendas de vestir han tratado de producir la más amplia gama de productos de la confección y que es orientada al mercado interno, que sigue dependiendo de la oferta nacional de ropa.

El caso, de la producción de chamarras se contempla a nivel nacional. Esto es debido a que su consumo es hecho por la mayoría de la población del país ya que tiene bastante aceptación.

CAPITULO DOS

Mercado

MERCADO.

Normas. La información comercial que deben presentar los productos textiles, en especial las prendas de vestir, es un elemento de la mayor importancia para los consumidores, pues ello les permite la adecuada selección de sus compras.

El 23 de abril de 1990 se emitió un acuerdo que regula la información que deben ostentar esos productos para su comercialización.

Para el cumplimiento riguroso de ese acuerdo en el mercado interno, se proponen las siguientes acciones:

i) la Dirección General de Normas (DGA) de la Secofi organizará reuniones con las principales asociaciones empresariales, como la Cámara Nacional de Comercio, a fin de que exijan la observancia de las normas de etiquetado y no acepten mercancías que no cumplan con ellas;

ii) el Instituto Nacional del Consumidor (Inco) y la Secofi establecerán un programa de difusión para sensibilizar a los consumidores acerca de la importancia de la información en el etiquetado, y

iii) se realizará una campaña para promover el acreditamiento de laboratorios que verifiquen la autenticidad de la información comercial presentada en los productos textiles.

Adicionalmente los industriales del ramo proporcionarán a la DGN un programa para establecer normas en los productos textil y las prendas de vestir.

De acuerdo a la DGN de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial se aprobó la presente Norma de Calidad, NOM-A-182, para todo tipo de prendas de vestir, a fin de garantizar al usuario que los productos que se ofrecen en el mercado, cumplan con los lineamientos establecidos por las disposiciones aplicables en materia de protección al consumidor, he tenido a bien expedir el siguiente: esta Norma Oficial Mexicana Vigente:

NOM-A-182, Industria del Vestido -Mediciones del cuerpo humano para la designación de tallas en las prendas de vestir- .

Esta norma oficial mexicana parte de una serie de normas que tratan esencialmente de la designación de tallas de la ropa, y no está directamente relacionada con los sistemas de medición como tales.

La meta principal de la serie de normas oficiales mexicanas denominadas "Referencias para la designación de tallas", es la de establecer un sistema de designación de tallas que indique en forma simple y directa la talla del cuerpo de la persona a la cual se supone debe ajustarse la prenda, siempre y cuando la forma del cuerpo de la persona haya sido determinada con exactitud, por medio de las dimensiones apropiadas.

Este sistema facilitará al usuario la selección apropiada de las prendas.

El sistema de designación de tallas está basado en las medidas del cuerpo y no en las de la prenda; la selección de las medidas de la prenda se dejan normalmente al diseñador y al fabricante, los cuales están más relacionados con el estilo, corte y otros elementos de la moda y que deben tener las debidas tolerancias para las prendas que usan normalmente como ropa exterior.

Esta norma oficial mexicana establece un sistema de designación de tallas de prendas de vestir externas para hombres y niños (incluyendo la ropa de tejido de punto y los trajes de baño).

La presente norma NOM-A-182, tiene por objeto establecer la información comercial que los fabricantes y confeccionistas nacionales, así como los importadores, deben fijar en los textiles, en las prendas de vestir y sus accesorios, para su comercialización e internación de territorio nacional.

Definitivamente no es imposible la entrada al mercado de ropa.

Los requisitos esenciales para penetrar en este mercado, es simplemente a través de la planeación e investigación.

Para lograr el establecimiento en este mercado, es importante señalar tres puntos fundamentales:

-La evaluación del producto, ya que las prendas deben tener alta calidad, diseños de moda y cierta diferenciación entre la competencia. La imagen juega un gran

rol dentro del mercado de importación de ropa, ya que las marcas internacionalmente reconocidas juegan un papel importante, sin embargo la calidad se antepone a este concepto de imagen.

Toda compañía debe saber adaptar su producto al gusto mexicano, ya que todo producto nuevo, implica un riesgo para el comprador mexicano.

-La evolución del mercado, se puede lograr de forma excelente a través de la participación de nuestros productos en ferias de moda que se llevan a cabo en el país.

-Seleccionar a un buen agente, que tenga experiencia en la comercialización y distribución, así como que tenga buenas relaciones con puntos de venta para nuestros productos, como tiendas departamentales, boutiques, etc..

DISEÑO.

Un aspecto importante para lograr el éxito en el mercado mexicano, es adaptar el producto a los gustos y estilo de vida de los mexicanos.

La moda mexicana es más conservadora que la de otras regiones de México (con excepción del grupo de edad de 18 a 25 años). Las prendas para oficina tanto en hombres como mujeres tiende a colores oscuros, y a diseños clásicos a fin de reflejar la imagen profesional; los profesionistas mexicanos en general tienden a vestir mejor que su contraparte del país.

El mexicano es cosmopolita, por lo que está familiarizado con estilos y marcas reconocidas mundialmente, lo que trae como consecuencia que sea comprador selectivo y educado en moda.

Cabe señalar que el consumidor mexicano tiende a vestir más prendas hechas con fibras sintéticas que con fibras naturales, debido a la Revolución Tecnológica de los Nuevos Tejidos.¹

¹ MUY INTERESANTE, " NUEVAS TECNOLOGÍAS", "La revolución tecnológica de los nuevos tejidos, de pura fibra", Revista, México, D.F., p. 50.

CONTROL DE MARCA.

Toda compañía que se encuentre dentro del mercado de moda mexicana, debe trabajar estrechamente con su agente a fin de formular conjuntamente estrategias de mercado y distribución.

CANALES DE DISTRIBUCION.

El patrón de distribución para mercancías es como sigue:

-Fabricante local a compañía comercializadora en general; la compañía comercializadora en textiles al mayorista y este al minorista y por último al consumidor final.

Los mayoristas más fuertes y algunos minoristas, algunas veces negocian directamente con el fabricante de punta.

Las compras se realizan usualmente en dos ocasiones: una para la temporada primavera-verano y otra para otoño-invierno.

MECANISMOS DE PRECIOS.

Los precios de menudeo son fijados usualmente por el mayorista (fabricante/mayorista). Excepto durante ventas especiales, un minorista no puede fijar sus propios precios para competir con otros minoristas.

El promedio de estructura de precio al menudeo es: de costo de producción del fabricante 40% margen al mayoreo 30% y margen al menudeo.

Para importaciones, el precio al menudeo es generalmente de 3 a 4 veces el precio FOB¹, los productos que venden bien se fijan a 3 veces el precio FOB, mientras que otros se sitúan entre 4 ó 4.5 veces este precio.

Es importante señalar lo siguiente. Etiquetado, la NOM-A132, especifica los requisitos para la etiqueta.

¹Salvatore Dominik, "MERCADO ECONOMIA", Ed. Mc Graw Hill, Mexico, 1977.

²El cálculo del valor de un bien para propósitos arancelarios, no siempre es fácil. Es necesario tener presente que se debe medir en el valor del bien, en general un país puede negociar con el precio FOB, o el precio CIF. El precio FOB, consiste en el costo de flete a bordo del barco en el puerto de embarque.

-Componentes: especificación de nombres y porcentajes de fibra usada en la prenda para facilitar al consumidor el identificar la calidad de los productos al momento de la compra.

-Cuidado de la prenda: muchas prendas están fabricadas con nuevas fibras que requieren cuidados especiales e instrucciones de lavado, por lo que se debe usar símbolos que expliquen al consumidor la manera correcta de cuidar sus prendas.

Seis símbolos diferentes son usados en dichas etiquetas, para el cuidado del lavado, los colores de la etiqueta son como sigue: fondo blanco, símbolos negros o verde y las advertencias en rojo.

-Talla: de acuerdo a las proporciones del hombre mexicano.

La chamarra, por su vida de almacén, puede clasificarse como producto duradero (no perecedero), donde interesan más el estilo y la presentación así como el precio.

2.1.1.Subproductos.

Prendas de vestir externas a las que es aplicable esta norma, prendas de vestir que cubren la parte superior del cuerpo o todo el cuerpo:

-Abrigos, sobretodo, gabardinas.

-Sacos (todas aquellas formas de sacos cerrados, semi-cerrados y abiertos, aquí cabría mencionar a la chamarra; ropa de noche como smockings, tunicas, sacos cruzados; para deporte, como sacos de golf, rompe vientos).

-Overoles, trajes térmicos, pantalones de trabajo, cubrepiepos.

-Conjuntos (de 2 y 3 piezas).

-Batas.

-Chalecos.

-Prendas de tejido de punto.

-Prendas de vestir que cubren la parte inferior del cuerpo;

-Pantalones de vestir, pantalones para hacer deporte, pantalones para esquiar.

-Pantalones cortos.

-Ropa para nadar (trajes de baño, pantalones de playa).

2.1.2. Características principales.

La chamarra es elaborada con diferentes telas gruesas (por ejemplo; Paño, Pana y Gabardina) o delgadas (como son, Nylón, diferentes tipos de Gabardinas y telas en Algodón) dependiendo del modelo o temporada, se caracteriza por su durabilidad, resistencia, absorción y precios bajos; la tela tiene un ancho de 90 cm., en adelante, se utiliza también materiales como son el cierre, broche, botón o algún adorno metálico o sintético. Su vida útil se estima dependiendo de su mantenimiento o cuidado, y la calidad del producto está dada por la calidad de la tela, así del proceso de fabricación.

2.1.3. Usos

La categoría socio-profesional del comprador tiene un papel fundamental a la hora de determinar el consumo en ropa de la unidad familiar. De todos modos, las conductas están influidas por aspectos tan variables como aficiones (ropa deportiva), necesidades de ropa para el trabajo y criterios subjetivos de calidad y comodidad. Por lo tanto, el análisis de las pautas de comportamiento es muy complejo.

El vestuario ejerce una influencia importante en las relaciones sociales del individuo y en su personalidad, lo que hace que sus gustos reposen, más que en ningún otro ambiente, en factores de tipo psicológico, sociológico.

En la confección masculina la innovación es enorme, puesto que el comportamiento social del hombre sufre cambios continuos en relación con su imagen y el cuidado de su vestuario y apariencia. Por otro lado, este subsector es más sensible a los cambios de moda que ningún otro.

Debido a lo anterior, las ocasiones en las cuales el hombre viste formalmente son:

- Eventos: año nuevo, funciones políticas.
- Ceremonias: fiestas de graduación, matrimonios, reuniones de trabajo, funerales y fiestas religiosas.

-Fiestas: oficiales y privadas, día del maestro, aniversarios, cumpleaños y fiestas navideñas.

Por tanto, es sumamente importante la gran diversidad de actitudes en el consumo de confección para caballero en función de la actividad laboral que se desempeñe. Dentro de esta diferenciación están incluidos aspectos distintos, tales como el nivel de ingresos y, sobre todo, las exigencias sociales frente a las que se encuentran los consumidores en el momento de decidir qué parte de su renta dedican al vestuario.

2.2. Análisis de la Demanda.

Las ventajas que ofrece la ciudad son: su población es la más "educada" del país con escolaridad promedio de segundo grado de secundaria; es la entidad con mayor actividad económica y financiera -con el 10 por ciento de la población del país produce el 27 por ciento del producto nacional-; tiene ventajas por el efecto de agrupamiento y los costos de transacción son menores que en otras entidades; gran parte de los insumos se encuentran localizados en puntos que hacen que el costo de su transporte sea más bajo; cuenta con abundante oferta de oficinas y con una importante infraestructura al ser el centro nodal de la comunicaciones, entre otros factores.

FACTORES DE LA DEMANDA.

A continuación se describirán los factores que tienen una influencia decisiva sobre la demanda final de confección para hombre.

Los informes no han podido ser desglosados por subsectores, por lo que explican la situación en el conjunto de la confección. Sin embargo, no se ha demostrado que el peso relativo de cada uno de los efectos sea sustancialmente distinto en la confección masculina, la femenina o la infantil.

El tamaño del mercado de México se aprecia claramente cuando se considera que el consumo de fibras de todo tipo por persona es de 5.5 kilos al año.

FACTOR DEMOGRAFICO.

CUADRO No. 1.

PIRAMIDE POBLACIONAL POR EDAD Y SEXO EN EL D.F. 1990

12405	85-00	25981
16597	80-84	28402
27810	75-79	42348
39526	70-74	56132
62266	65-69	83463
82016	60-64	110037
99161	55-59	124358
124635	50-54	149288
153036	45-49	130408
196226	40-44	221492
255606	35-39	289100
310444	30-34	349654
372514	25-29	406181
430901	20-24	467213
472392	15-19	503637
418552	10-14	419214
423802	05-09	413340
423599	00-04	409992
Hombres	años	Mujeras
Total	---	Total
3939911	----	4295333

Se constata que en los próximos años los grupos de edad entre 15 y 64 años y, en menor medida, el de más de 65 años serán los motores del mercado.

El efecto demográfico va atenuándose de forma continua en la última década. En México, como en otros países en vías de desarrollo, el gasto en confección está cada vez menos en función del número de hijos de la unidad familiar, al no ser considerado como un producto de primera necesidad sino como un gasto en bienes de consumo ordinario.

La población masculina decide la parte de sus ingresos que dedica a la vestimenta de acuerdo a sus ingresos, a los precios de los productos, a factores tales como la moda, categoría socio-profesional; a la que pertenece, etc..

PRECIOS.

Cuando la tasa de consumo decrece, existe una gran sensibilidad por las variaciones de precios y a la relación calidad-precio.

En este sentido, la baja del consumo en la confección masculina, en valores relativos, está relacionada con la disminución de los precios de estos artículos comparados con otros bienes de consumo, pese a todo, las disminuciones registradas estos últimos años en la confección para hombre son siempre inferiores a las sufridas por el conjunto de la confección.

Al ser el gasto de ropa hombre de una relativa novedad en su cuantía y en su composición, este subsector se ve menos afectado que otros por las posibles fluctuaciones de precios.

La exigencia del consumidor mexicano es creciente en cuanto a los precios y la calidad del producto, ya que busca un buen diseño, pero también resistencia y buen acabado de la prenda que adquiere. Se trata, pues, de conseguir la disminución de los gastos de producción sin que éstos vayan en detrimento de la calidad de la prenda.

ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS.

El sector de la confección (de las chamarras en particular) se caracteriza por la segmentación de las ventas en distintas épocas del año. En efecto, cada fabricante produce al menos dos tipos de artículos distintos a lo largo de la misma temporada. En el caso de la alta costura y de los diseñadores de prestigio, cada nueva colección a lanzar resulta una verdadera aventura empresarial, donde el éxito de la nueva línea no está asegurado hasta su salida al mercado, al rededor de un año y medio después de su creación, y existen grandes exigencias por parte del consumidor de un derroche de imaginación e innovación para cada temporada.

En el caso de las empresas especializadas en un tipo de productos, las ventas se encuentran concentradas en una época del año y esto exige un esfuerzo considerable de gestión para racionalizar los recursos disponibles, así como para poner en marcha todo el potencial de ventas en esos momentos.

Este fenómeno es especialmente revelador para artículos como los trajes de baño o los conjuntos de esquí. Otros, como los pantalones o camisas se hallan menos afectados por estos efectos estacionales.

CUADRO No. 2.

AÑO.	PRODUCCIÓN	VARIACIÓN
1987	09.779.23	—0—
1988	25.955.19	165.41%
1989	21.469.71	-17.28%
1990	22.335.68	4.03%

FUENTE: INEGL CHAMARRAS (MILLONES DE PESOS)

Volumen de consumo 1987 a 1990. El consumo anual de chamarras había experimentado un crecimiento en 1988 el que se tiene registrado en esta gráfica. En 1989 descendió en 81% en relación con el año anterior.

Este resultado, después de la proyección del 135.41% en 1969, muestra, sin embargo cambios en el comportamiento de las unidades familiares con respecto al consumo de chamarras. En efecto, la confección de chamarras ha registrado la disminución más débil de todas las categorías de confección; mientras que el conjunto de ésta sufre una baja en el consumo del 2%. Esto muestra la importancia creciente de las compras de vestimenta de chamarras dentro del presupuesto de la unidad familiar y, asimismo, la relativa buena salud del subsector en relación con el resto de la confección.

2.3. Análisis de la oferta.

Los procesos de confección son intensivos en mano de obra. Para efectos prácticos el 50% de los costos de producción lo absorben los materiales y el 50% la mano de obra. El sector cuenta con 3,125 empresas y genera más de 500 mil empleos directos, que representan cerca del 70% del total de la industria. El bajo costo de entrada a este sector ha permitido el establecimiento de locales pequeños, muchos de ellos con menos de 10 empleados, dispersos en toda la República. El 96% de los establecimientos son micro o pequeñas empresas y muchas se concentran en grandes ciudades, particularmente en la ciudad de México y en la frontera norte.

El sector no tiene serios problemas con el abastecimiento de insumos. No obstante, enfrenta algunas dificultades por los altos costos de los materiales para la producción y su poca versatilidad ante los cambios de la moda.

2.4. Consumo Nacional Aparente.

CUADRO No. 3.
CONSUMO DE CHAMARRAS.

AÑO	CONSUMO	VARIACIÓN
1987	09,896.00	—0—
1988	26,143.00	165.41%
1989	21,388.00	-17.28%
1990	21,953.00	4.03%
1991	21,671.00	19.54%

FUENTE: INEGI (MILLONES DE PESOS).

De acuerdo con la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, la producción de chamarras mostro una reducción a 4.12% en promedio anual totalizando 21,671.00 millones de pesos, como se muestra en el cuadro 3.

2.5. Comparación entre la oferta y la demanda 1987-1991.

La comparación entre proyecciones de ambas variables presentó el siguiente comportamiento:

CUADRO No.4

AÑO.	CONSUMO	PRODUCCIÓN	DÉFICIT
1987	09,779.28	09,896.00	116.72
1988	25,955.19	26,143.00	187.81
1989	21,469.71	21,388.00	81.71
1990	22,335.68	21,953.00	382.68
1991	21,928.20	21,671.06	257.20
1992	26,212.28	26,018.20	194.08

FUENTE: ELABORACIÓN PROYECCIÓN PROPIA

Basados en el cuadro anterior, se puede concluir que existe un déficit en la producción de chamarras suficientes como para crear industrias de este tipo.

CAPITULO TRES

Aspectos Técnicos

ASPECTOS TECNICOS.

3.1 Tecnología.

La crisis del sector de la confección y la necesidad de adquirir cuotas de productividad más altas han obligado a las empresas a dotarse de sistemas de creación, gestión y fabricación más modernos.

Pese a que este proceso ha sido más paulatino que en otros sectores debido a las dimensiones de las empresas, estas han comprendido la necesidad de tales inversiones. Desde el principio de la década actual, el sector de la confección se ha introducido en la senda de la automatización y la informatización.

Por un lado está la informática para ayudar a estilistas y modelistas. La técnica más difundida es la CAD. (Diseño Asistido por Ordenador). Se calcula que en México es utilizado por las grandes empresas equipadas con este sistema CAD.

Continuamente, se perfeccionan dichos sistemas, dando mayor precisión a las tareas de elaboración del patrón. Se ha introducido la posibilidad de modificar el patrón directamente por pantalla, jugando con las posibilidades de rotación del patrón y de los cambios de forma de los contornos.

Algunas firmas constructoras de sistemas trabajan seriamente en el perfeccionamiento de la representación tridimensional de la prenda.

En otras etapas de la producción, las nuevas técnicas están más implantadas y permiten avances sustanciales en productividad y calidad. Las principales mejoras se encuentran:

- En el corte: Corte automático con láser en conexión con el ordenador de situación.
- En el cosido: Automatización de unidades de costura programables y nuevas técnicas de ensamblaje.
- En la gestión empresarial: Es el terreno más receptor de las técnicas informáticas. Estas abarcan un amplio abanico de actividades, que van desde la

gestión del personal y su productividad hasta la contabilidad, la gestión de stocks o el inventario.

Algunos elementos tecnológicos para la producción de ropa, en particular chamarras, son las siguientes:

- a) la definición o diseño del producto;
- b) el proceso (incluye técnicas de control de calidad o inspección);
- c) el manejo de las máquinas y el conjunto de la planta; y
- d) el mantenimiento y/o mejora de la eficiencia obtenida tanto de la maquinaria como de la destresa de los trabajadores.

Además de estos elementos tecnológicos hay otros que vienen adquiriendo mayor importancia a medida que se desarrolla la industria de prendas de vestir tales como estudios de preinversión y diseño de la fábrica.

Cabe destacar también la importancia que tienen los elementos comerciales de publicidad y los canales de distribución del producto en la industria del vestido.

Recursos Humanos y Desarrollo Tecnológico.

Diagnóstico: Baja vinculación entre las instituciones educativas y centros de capacitación y la industria textil a nivel nacional.

Insuficiente aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los convenios de asesoría y asistencia técnica internacional que México ha firmado con otros países, debido, principalmente, al desconocimiento de los mecanismos de solicitar estos servicios.

Escaso conocimiento de la industria sobre programas financieros para la modernización tecnológica que ofrece la banca de desarrollo de México.

Poca difusión de la información internacional y nacional sobre tecnologías patentadas que son de dominio público y que pueden promover la modernización del sector a un bajo costo.

Piratería de marcas que inhibe la inversión en desarrollo tecnológico y diseño en el sector Textil.

La ley de Fomento y Protección a la propiedad industrial regula la tecnología patentada. La tecnología no patentada se rige únicamente por el derecho común, a partir de la abrogación de la Ley sobre el control y Registro de la transferencia de tecnología y el uso y Explotación de Patentes y Marcas.

Para lograr un mejor aprovechamiento de los recursos existentes en materia de desarrollo tecnológico y de personal, se contemplan las siguientes acciones:

- Para promover la vinculación entre industria e instituciones educativas y de investigación tecnológica, así como con los centros de capacitación se formó un grupo de trabajo integrado por representantes de la industria nacional, con el propósito de suscribir e instrumentar, la más relevante información que sobre este proceso proporcione la Secretaría de Comercio y Fomento industrial y otras instituciones nacionales como son el Consejo del Sistema Nacional de Educación Tecnológica (Cosnet), del Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (Conalep), del Instituto Textil y Tecnológico Nacional, del Centro de Capacitación y Adiestramiento Textil (Catex) y de la Dirección General de Desarrollo Tecnológico (DGTD) de Secoif. Dicho grupo ha preparado el inventario de los recursos con que cuentan las instituciones educativas en materia de capacitación y desarrollo tecnológico.

- La DGTD, conjuntamente con la Dirección General de Cooperación Técnica Internacional de la Secretaría de Relaciones Exteriores, promoverá la difusión entre la industria textil y de la confección, de los mecanismos de asistencia técnica internacional existentes.

Asimismo, se difundirá y promoverá el programa de Financiamiento de Desarrollo Tecnológico llevado a cabo por Nacional Financiera, mismo que se presenta en el Anexo No. 3

Tecnología Disponible.

La tecnología para producir chamarras de tela se encuentra disponible en el mercado, pudiéndose obtener paquetes tecnológicos.⁴ Ya que la maquinaria y equipo necesario para la industria de la confección se encuentra en el mercado, tanto nacional como extranjero unas de ellas son: Casa Diaz de Maquinas de Coser S.A. de C.V., SUIDEI., HIROSE., BEKA., BARATTO., BERNINA., BROTHER., KANSAI-SPECIAL., K.M., OSAKA., YAMATO., TAJIMA., SEIKO., HASHIMA., ETC.

3.2. Capacidad Instalada.

La capacidad instalada será aquella que cumpla con el supuesto antes descrito (abarcar el 45% de la demanda insatisfecha), el cual es aproximadamente 1,170819 millones de pesos al año.

3.3. Insumos Principales.

Materia Prima.

La materia prima para la fabricación de chamarras de tela, en el D.F., no existen limitaciones para la materia prima, ya que el D.F., cuenta con empresas como son; KALTEX, INTRETEX, TELAS ESPECIALES DE MEXICO S.A. DE C.V., MEXICANA TEXTIL, FIBRAS S.A. DE C.V., BROCHES DE PRESION IDEAL S.A. DE C.V., BORDADOS INTERNACIONALES, BORDADOS FENIX S.A. DE C.V. ETC.

Mano de Obra.

En la manufactura de chamarras hacen falta operarios y técnicos capacitados, los operarios calificados más escasos son los diseñadores, las costureras o cosedoras y los operarios de cortadoras.

Los principales oferentes de servicios de capacitación han sido los vendedores de máquinas y las propias fábricas de ropa que ofrecen cursos de capacitación para operarios y algunos han organizado adiestramiento de mecánicos de mantenimiento de equipo.

⁴para confrontar este dato, Vit. supra., pag. 15.

Estos cursos, sin embargo, no han tenido el éxito esperado. Las principales razones de ello parecen la falta de coordinación con empresas fabricantes de prendas de vestir y la larga duración de los cursos sin percepción de ingresos.

La falla principal de tales cursos no está en su contenido sino en su desvinculación con el aparato productivo y con los problemas estructurales de la desocupación.

Con respecto a la energía eléctrica, el D.F., se abastece de los sistemas Necaxa con 20043 kwh, Lerma 60000 kwh, Alameda 6990 kwh, Pachuca 3967 kwh, San Idelfonso 2663 kwh, Toluca 4410 kwh que serian Hidroeléctrica y la Termoeléctrica México con 518000 kwh, otro de los datos que interesarían en energía eléctrica es la demanda que se tiene para el consumo de esta, Generación Bruta y Saldo Energía comprada a C.F.E. GWH= 1000000 KWH, 25,186 Demanda y Termoeléctrica 612 kwh, y Hidroeléctrica 1,185 kwh, esto es del año más próximo 1991 que se tiene información. En cuanto se refiere al agua, es uno de los insumos que no se ocupa en dicha industria.

Los servicios como recolección de basura, alumbrado público y limpieza de las calles, no se tienen limitaciones, ya que actualmente se proporciona buen servicio y por último, no se tienen limitaciones en cuanto a combustible tales como gasolina diesel, nova y otros, ya que actualmente no se tiene escasez en cuanto a su abastecimiento. Los costos para los combustibles están establecidos a nivel nacional.

3.3.1. Necesidades.

La situación de México exige que el camino en pos del desarrollo sea distinto al de otros países, pero en esencia tienen los mismos requerimientos en cuanto al nivel de los recursos humanos y financieros dedicados a la investigación y desarrollo.

Con frecuencia, sin embargo, las áreas de interés de los sectores académico e industrial no han sido las mismas y cada uno alentó proyectos de manera independiente sin considerar la posibilidad de emprender tareas conjuntas. Las necesidades nacionales presentes han suscitado que los centros educativos y las empresas industriales concilien intereses en favor de un beneficio mutuo ya que no resulta viable la creación de programas basados ciegamente en modelos que funcionan en otros países. Hay que plantear, junto con algunas empresas locales, la necesidad de crear un programa de preparación de recursos humanos conforme a los requerimientos de las industrias y del país en general, ya que es necesario determinar el tipo de programa, las características respectivas y los efectos previsibles en la comunidad. También se tomara en cuenta la necesidad cada vez más apremiante de reducir la dependencia tecnológica del exterior e incrementar la capacidad de generación de nuevos conocimientos científicos y soluciones tecnológicas, que se enfrenta a las empresas por la apertura del mercado.

3.3.2. Disponibilidad. Hay disponibilidad en cuanto a tecnología, ya que la maquinaria y equipo necesario para una planta de la confección de chamarras de tela, se encuentra en el mercado, la materia prima para la fabricación de chamarras de tela, se haya en el mercado, de mano de obra, se cuenta con la suficiente mano de obra en el mercado, en cuanto a los insumos, no se tiene ningún tipo de limitaciones

CAPITULO CUATRO

Información Financiera

INFORMACION FINANCIERA.

4.1. Inversión Total Estimada.

Basados en el análisis anterior, podemos decir que tomando en cuenta que la fábrica estaría instalada donde se alla la materia prima, se podría producir a menor costo con su consecuente mayor margen de ganancias, entonces se produciría un producto, para distribuirlo a tiendas y a la vez también distribuir directamente al último consumidor.

Cálculo Preliminar del Tamaño de la Planta.

Por la complejidad y el costo de maquinaria y equipo industrial, una planta de baja capacidad de producción resultaría idónea y costeable.

Con base en factores analizados y en el tipo de proceso de producción terminado, se propone una planta con capacidad instalada de 8.640 unidades anuales de chamarras de tela formulado al 60%, operando, por necesidades del proceso, en un sólo turno durante 300 días al año, con paros únicamente para mantenimiento.

Las fases de producción son: Diseño y establecimiento de patrones, Corte, Cosido, Acabado e Inspección, Empaque y Despacho.

Datos Generales.

La producción consta de 43 chamarras diarias (3,640 prendas al año) hechas de algodón y/o mezclas de algodón con fibras sintéticas. El tipo de diseño corresponde a chamarras, con gorro desmontable, cuello de una sola pieza, puño simple, pratina y seis bolsas de frente. El número de operarios es 14, de los cuales dos trabajan en la sección de corte, 10 en la sección de costura y dos en la sección de acabado. Cada operario en la sección de costura debe tener una productividad de 30 chamarras diarias. El espacio requerido del suelo en la sección de corte es 45 metros cuadrados, en la sección de costura es 38 m² y en la sección de acabado es 12 m².

Inversión estimada.

CIA. CHAMARRERA, S.A.

BALANCE INICIAL AL 1 DE ENERO DE 1991.

ACTIVO

CIRCULANTE.

CAJA	NS100000.00
BANCOS	NS200000.00
INVENTARIOS	NS1392008.00
TOTAL	NS2192008.00

ACTIVO

FIJO.

TERRENO	NS22725.00
EDIFICIO	NS224964.00
EQUIPO DE TRANSPORTE	NS60000.00
EQUIPO DE OFICINA.	NS7260.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	NS26060.00
EQUIPO PARA INSTALACION	NS7500.00
EQUIPO PARA SEG. IND.	N1298.00
TOTAL	NS349807.00

ACTIVO.

DIFERIDO

GASTOS DE INSTALACION	NS2918.00
PAPELERIA	NS5412.00
GASTOS DE ORGANIZACION	NS10047.00
ESTUDIOS DE PREINVERSION	NS6500.00
OTROS GASTOS.	NS3656.00
TOTAL.	NS28733.00
SUMA DEL ACTIVO	NS2570543.00

INVERSION ESTIMADA**CONTINUACION.**

PASIVO	
CIRCULANTE	
PROVEDORES	NS170548.00
TOTAL	NS170548.00
PASIVO	
FIJO	
CREDITO REFACCIONARIO	NS500000.00
(NAFINSA)	
CREDITO (BANAMEX)	NS300000.00
TOTAL	NS800000.00
SUMA DEL PASIVO	NS970548.00
CAPITAL SOCIAL	NS1600000.00
SUMA EL PASIVO MAS	
EL CAPITAL.	NS2570548.00
INVERSION TOTAL ESTIMADA.	NS2570548.00

4.2. Inversión Fija.

Inventario de maquinaria y equipo.

1) Sección de corte.

Una mesa de corte con carril (ancho 1.70m2 X largo 4.10m2)

Costo Unitario: NS 3000.00

Dos máquinas cortadoras de cuchilla recta, con el afilador automático por medio de lijas. Para todo tipo de telas. Voltaje 115V.

Costo Unitario: NS4285.00 TOTAL. NS8570.00

Diez abrazaderas de tela (tamaño grande)

Costo Unitario: NS15.00 TOTAL. NS150.00

2) Sección de costura.

Diez máquinas, para costura recta, una aguja, doble pespunte, costura recta, alimentación por impleantes, con palanca de retroceso, para todo tipo de telas.

Sistema de aguja 16X231. Vel. máxima 5000 P.P.M.

Costo Unitario: NS2000.00 TOTAL. NS20000.00

3) Sección de acabado.

Cuatro planchinas pequeñas eléctricas y automáticas.

Costo Unitario: NS50.00 TOTAL. NS200.00

Dos máquinas para broche y gados.

Costo unitario: NS1500.00 y NS150.00 TOTAL. NS3200.00

4) Aditamentos.

Dieciséis tijeras para corte de tela.

Costo Unitario: NS50.00 TOTAL. NS800.00

Dose descosedores.

Costo Unitario: NS5.00 TOTAL. NS50.00

Requerimientos de materia prima, insumos auxiliares y servicios.

De materia prima se requiere aproximadamente 2838m2 de Tela de Nylon al mes, es decir, aproximadamente 19008m2 de Tela anuales, las cuales deberán captarse en el mes de Enero, fecha en que es la temporada, se estima un costo mensual de materia prima de NS104540.00; en cuanto a insumos auxiliares y servicios, se estima en NS53127.36 mensuales.

Equipo de seguridad industrial.

	Cantidad	Costo Unitario	Total
Extintor Firax NO. 1 Mod. FE-100..	6	NS65.00	NS390.00
Botiquin	2	NS35.00	NS70.00
Uniformes	14	NS37.00	NS518.00
Guantes (par)	2	NS100.00	NS200.00
Mascarillas	14	NS7.00	NS98.00
Gafas	2	NS11.00	NS22.00

Equipo para instalaciones.

	Cantidad	Costo.
Materiales para inst. de agua.	Lote	NS3000.00
Materiales para inst. del sistema eléctrico.	Lote	NS3000.00
Materiales para inst. de alumbrado.	Lote	NS3000.00

Equipo de transporte.

	Cantidad	Costo.
Camioneta	1	NS60000.00

Equipo de oficina

Escritorio	1	N\$1200.00
Sillón ejecutivo	1	N\$ 500.00
Escritorio secretarial	1	N\$ 900.00
Sillón secretarial	1	N\$ 230.00
Sofà	1	N\$ 700.00
Sillas de oficina	2	N\$ 600.00
Màquina de escribir	1	N\$ 400.00
Calculadora	1	N\$ 70.00
Archivero	1	N\$ 350.00
Ventilador	1	N\$ 200.00
Caja fuerte	1	N\$1600.00
Reloj checador	1	N\$ 500.00
Cesto de basura	1	N\$ 10.00

Papeleria

	Cantidad	Precio	Total
Hoja blanca	Paquete	2 N\$ 18.00	N\$ 36.00
Borradores	Pza.	4 N\$ 3.50	N\$ 14.00
Làpices	Pza.	20 N\$ 0.30	N\$ 6.00
Facturas	Block	5 N\$ 1.50	N\$ 7.50
Cinta adhesiva	Pza.	4 N\$ 5.00	N\$ 20.00
Plumones	Pza.	10 N\$ 3.50	N\$ 35.00
Plumines	Pza.	10 N\$ 1.00	N\$ 10.00
Gises	Caja	3 N\$ 5.00	N\$ 15.00
Papel carbòn	Paquete	4 N\$ 0.30	N\$ 30.00
Folder	Paquete	4 N\$ 0.50	N\$ 20.00

Continuación Papeleria

	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Clips	caja	-6-	N\$ 1.00	N\$ 6.00
Grapas	caja	-4-	N\$ 2.00	N\$ 8.00
Hoja Cuadriculada	Block	-10-	N\$ 5.50	N\$55.00
Hoja milimétrica	Block	-2-	N\$ 5.00	N\$10.00
Pluma	Pza.	-10-	N\$ 0.50	N\$ 5.00
Maskin tape	Rollo	-10-	N\$ 1.00	N\$10.00
Cojin para sellos	Pza.	-2-	N\$ 4.50	N\$ 9.00
Papel para sumadora	Rollo	-10-	N\$ 1.00	N\$10.00
Letras de cambio	Block	-10-	N\$ 2.50	N\$25.00
Ligas	Caja	-6-	N\$ 0.50	N\$15.00
Etiquetas adhesivas	Paquet	-10-	N\$ 0.40	N\$4.00
Libro de diario	Pza.	-2-	N\$ 5.00	N\$10.00
Libro mayor	Pza.	-2-	N\$ 7.00	N\$14.00
				TOTAL N\$451.5

EL PRECIO DE VENTA

DATOS.

Materia Prima	Cantidad	Costo Unitario	Mensua
Tela	2 .30m2	N\$ 5.50	N\$379.5
Fibe	2 .23m2	N\$ 1.50	N\$100.3
Forro	1 .80m2	N\$ 2.80	N\$151.2
Elastico	1 50grs.	N\$ 3.75	N\$112.5
Cierre	50cm.	N\$ 1.60	N\$ 48.0
Broche	13-	N\$ 1.43	N\$ 42.9
Filiana	1m-	N\$ 0.50	N\$ 15.0
Escudo	1--	N\$ 3.30	N\$ 99.0

(Hilo, Luz:N\$3.00)

TOTAL N\$31.61 TOTAL N\$948.

4.3. Capital de trabajo.

Este concepto representa el capital a invertir para la obtención de los bienes necesarios para que opere la fábrica el primer mes de trabajo. Este capital se obtiene por medio de un crédito de avío ya que en el primer mes no es posible generar ingresos.

Costos variables:

En este renglón se incluye únicamente la materia prima y el material de empaque que se requieran para un mes de producir. (miles de pesos).

Concepto	Costo Mensual	Costo Anual
Materia Prima	104540.00	1254480.00
Insumos Auxiliares y servicios	53127.00	637523.00
Costo Total	157667.00	1892008.00

Costos Fijos (miles de pesos).

Concepto	Costo Mensual	Costo Anual
Energía eléctrica	90.00	1080.00
Derechos de agua	17.00	204.00
Gastos de reparación y mantenimiento	243.00	2913.00
Total	350.00	4202.00

Gastos de administración y venta.

Concepto	Costo Mensual	Costo Anual
Remuneraciones al personal	14638.00	175666.00
Total	14638.00	175666.00

Gastos generales (miles de pesos).

Concepto	Costo Mensual	Costo Anual
Correo, teléfono y otros	45.00	540.00
Papelería y útiles escritorio	451.00	5412.00
Gastos útiles de aseo	30.00	360.00
Total	526.00	6312.00

Imprevistos.

Se calcula el 5% del total de Capital de Trabajo para gastos imprevisibles o aumentos inevitables de materia prima.

Luego como el Capital de Trabajo NS 173181.00 al mes, el 5% será igual a NS8659.00 Así.

Capital de Trabajo para un mes (miles de pesos).

Concepto	Costo Acumulado
Costos variables:	157667.00
Gastos de administración y venta	14638.00
Gastos generales	526.00
Costos fijos	350.00
Subtotal	173181.00
+ 5% Imprevistos	8659.00
Total Capital de Trabajo	181840.00

Cuadro de inversión (miles de pesos)

Concepto	Monto	%
Inversión fija	349807.00	59.0
Inversión diferida	28733.00	5.0
Capital de trabajo	181840.00	31.0
Subtotal	560380.00	95.0
+ 5% Imprevistos	28019.00	5.0
Inversión Total	588399.00	100.0

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Por lo general, el inicio de un negocio es mucho más difícil que su compra. Para eliminar de este proceso tantos problemas como sea posible, el empresario necesita seguir una serie lógica de pasos. Saltarse un paso puede establecer la diferencia entre un inicio con éxito y muchísimos problemas. Dentro de los pasos que tenemos para iniciar un negocio nuevo tenemos:

Evaluación del Mercado

El primer paso consiste en establecer objetivos realistas para el negocio. El objetivo inicial será ganar dinero, desarrollar una estrategia para alcanzar las metas previamente acordadas.

¿Qué necesidades del mercado no se están cubriendo en este momento? ¿El empresario puede satisfacerlas? ¿Qué productos o servicios del negocio nuevo tiene probabilidades de ser el más popular? El segundo paso implica realizar investigación de mercados, pero muchos negociantes no tienen la habilidad necesaria para llevar a cabo ellos mismos esta investigación.

Tampoco tiene el dinero suficiente para contratar a un investigador de mercados profesional. Este es el caso de los negocios pequeños; fracasan porque no hubo un mercado para su nuevo producto o servicio.

Es común encontrar que cada persona define el concepto de mercado como mejor le parece o le conviene; cuando un accionista habla de mercado se refiere al mercado de valores o de capital; para una ama de casa, mercado es el lugar donde compra los productos que necesita; desde el punto de vista económico, un mercado es el lugar donde se reúnen oferentes y demandantes, según ellos, es en el mercado donde se determinan los precios de los bienes y servicios mediante el comportamiento de la oferta y la demanda; para efectos de la mercadotecnia, un mercado está constituido por personas con necesidades por satisfacer, estando dispuestas a adquirir o arrendar bienes y servicios que satisfagan esas necesidades mediante una retribución adecuada a quienes les

proporcionen dichos satisfactores. Todas estas definiciones coinciden en tres aspectos:

- a) La presencia de uno o varios individuos con necesidades y deseos.
- b) La presencia de un producto que pueda satisfacer esas necesidades.
- c) La presencia de personas que ponen los productos a disposición de los individuos con necesidades a cambio de una remuneración.

Hoy en día, el obtener información estadística es difícil para un pasante de economía sino esta conectado con personas que estén en el ramo que desea estudiar ya que se encuentra uno con la discriminación por ser estudiante de la ENEP-Aragón de la UNAM.

Existen un gran número de factores que influyen para obtener un conocimiento profundo del mercado y así obtener un perfil más exacto. En México se debe tomar cuenta:

- * Nivel económico de las personas.
- *Estatus.
- *Edad.
- *Ingresos.
- *Lugar donde viven.
- *Sexo.
- *Información del mercado.
- *Información de otras empresas.
- *Condiciones del producto.
- *Precio
- *Cliente que lo compra
- *Calidad.
- *Nivel socioeconómico.
- *Región.
- *Estado civil.
- *Número de personas en una familia, en promedio

***Nivel profesional.**

***Gustos.**

***Necesidades.**

***Características de los consumidores.**

Es importante destacar que, en este mundo moderno, la empresa debe apoyarse en la mercadotecnia para alcanzar ventas que le permitan obtener una justa utilidad, así como lograr la satisfacción del cliente y dejar un beneficio social. La administración de una empresa no debe considerarse sólo como productor de artículos y servicios, sino como proveedor de valiosas satisfacciones capaz de crear más clientes.

Desde nuestra perspectiva particular importa destacar que el que inicia un negocio, no debe olvidar que la economía también tiene rostro en la industria textil no solamente técnico-teórico, sino humano. En el desenvolvimiento reciente de las ciencias sociales no es difícil encontrar momentos de convergencias al estudiar independientemente el papel de los pequeños productores industriales en el desarrollo socio-económico de México como país del tercer mundo.

Importa destacar que ese polo marginal (el sector marginado o informal, como se le designa según otra terminología) aparecen como un arsenal en el que bullían las más complejas actividades industriales, que el sector de los pequeños productores y de las microempresas poseían una gran actividad y dinamismo y no es un remanso de inactividad en el que vegetan los desempleados. Por el contrario, se percibe cada vez al sector informal como una fuente de actividad económica y de empleos.

También encontramos la presencia femenina en estas actividades como un dato objetivo imposible de ignorar, estudiar la maquila doméstica del vestido desde el punto de vista de la problemática femenina, sería estudio posterior para ampliar ya que en ninguna parte se discute a fondo el problema específico de la participación femenina en el sistema de maquilas.

La detallada exposición precedente nos ahorra el entrar en extensas consideraciones finales. El caso estudiado habla por sí mismo. La dinámica de las clases sociales capitalistas es inevitablemente polarizadora, especialmente en las naciones como México. Polaridad, sin embargo no equivale a dualismo. Por el contrario, las minorías privilegiadas extraen sus asombrosas ganancias de las grandes mayorías desposeedoras de bienes de producción.

La crisis actual, iniciada con la devaluación de 1976, no es más que una fase histórica en la cual la explotación capitalista se convierte sistemáticamente en superexplotación. Los mecanismos de transformación del proletariado en subproletariado varían en cada tiempo y lugar.

La tensión entre el capital y el trabajo, básica en el modo de producción capitalista, nunca se presenta aislada o químicamente pura. Históricamente, los capitalistas y sus representantes han acudido a las diferencias raciales -negros-, las diferencias de edad -niños- o a las diferencias sexuales -mujeres- para incrementar y facilitar la extracción de plusvalía hasta límites inimaginables.

La capacidad emancipadora del trabajo remunerado femenino es una tesis idealista que no resiste el análisis dialéctico. En efecto, la mujer mexicana como estereotipo no existe. En realidad, los hombres y las mujeres de México se insertan en un complejo tejido social de clases y fracciones de clase.

El modo de producción capitalista ha mostrado desde el principio la tendencia a adoptar continuamente nuevos métodos y técnicas para incrementar la producción diaria de los trabajadores. El objetivo de los empresarios capitalistas es siempre el mismo: organizar y modernizar sus factorías hasta el límite más cercano posible a la plena automatización con el objeto de que toda la planta industrial funcione sin tropiezos y para lograr la subordinación del obrero a la máquina.

El modo de producción de la pequeña industria, por el contrario, posee la tendencia intrínseca a mantener siempre un ritmo más bien lento en el proceso de producción, junto con una baja tasa de productividad. En el modo de

producción capitalista los empresarios buscan sin cesar la manera de "racionalizar" la producción de vestidos mediante la constante introducción de nuevas técnicas de trabajo; inherente a este incansable proceso de "racionalización" es la tendencia a reducir las tareas de los trabajadores a las unidades más pequeñas posibles.

Así es como el número de operarios crece continuamente y, simultáneamente, cada trabajador es forzado a ejecutar tareas repetitivas y mecánicas.

En el modo de producción de la pequeña industria, debido a las pequeñas cantidades de capital que se manejan, los empresarios deben concentrar las actividades de sus talleres al rededor de un reducido número de operaciones diferentes, las cuales son realizadas por un corto número de trabajadores. Además las operaciones mecánicas son simples y poco complicadas, puesto que los pequeños productores carecen del capital necesario para adquirir las últimas innovaciones tecnológicas.

Las mujeres constituyen la mayoría aplastante de la fuerza de trabajo en la principal industria en el D.F., que es la industria del vestido. En los niveles inferiores de esta industria la presencia femenina se convierte en una mayoría casi absoluta. La razón es obvia; la costurera domiciliaria ideal es aquella que al mismo tiempo es madre de familia. De ahí que la mujer no aparezca como el eje explicativo, nacen radicalmente sesgados. El problema de la maquila doméstica en México, es ante todo un problema de la mujer.

Finalmente, cabría preguntarse y estudiarse ¿Qué sindicato coloca en el centro de sus intereses las reivindicaciones femeninas? ¿de dónde extraerá la fuerza necesaria para contrarrestar tantos intereses creados en contra de la mujer? que en ciertas industrias la economía informal no es una etapa transitoria hacia las relaciones capitalistas de producción más maduras, ni se transforma en un obstáculo del capitalismo en una rama industrial determinada.

ANEXO. No. 1.

LA INDUSTRIA DE HILADOS Y TEJIDOS DE ALGODON EN MEXICO 1837-1911.

A N O S	TELARES	HUIZOS	FABRICAS	PRODUCCION ANUAL No. DE PIEZAS.	OBREROS	PRODUCCION EN HILADOS KG.	ALGODON CONSUMIDO
1837				44 929			
1838				63 122			
1839				124 948			
1840				88 096			
1841				195 758			
1842				217 851			
1843	2 609	106 708	59	339 820		8 306 008 (Madejas) 587 560	5 298 600
1844		112 188	62	400 381			
1860			60				
1863		133 122	53				
1880	9 214	258 458	97		12 346		
1885			92	3 800 000			13 000 000
1893			90		16 250		13 807 399
1898-99	13 944	469 547	112	10 753 764		1 931 422	27 094 260
1899-00	18 069	588 434	134	10 525 952		1 884 401	28 985 254
1900-01	18 885	596 816	134	11 581 523		1 873 302	30 262 310
1901-02	17 974	595 728	124	10 428 532	50 632	1 879 329	27 628 366
1905		678 058	146	13 731 638	30 162		
1906-07	23 507	693 842	142	18 929 832	33 132	2 117 738	36 654 213
1908		732 876	145	16 280 843	35 816		
1911	24 000	725 000	145		32 000		

FUENTE : Ing. Hector Colin Lopez.- "La Industria Textil en Mexico"

Anales de la Sociedad Mexicana de Historia de Ciencia y de Tecnologia.

Mexico, D.F. No. 3 1972.

ANEXO. No. 2.

NUMERO ABSOLUTO DE TELARES.

<hr/>		
ANOS	ANTIGUOS	MODERNOS
<hr/>		
1895	7347	3627
1898	3892	6052
1898-99	8892	5052
1899-00	8427	9642
1900-01	7364	11521
1901-1902	5888	12083
1902-1903	3333	16938
1903-1904	4213	16293

FUENTE: ING. HECTOR COLIN LOPEZ.-

"LA IND. TEXTIL EN MEXICO"

Ibidem.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

ANEXO. No. 3.
PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO-
FINANCIAMIENTO A LA INDUSTRIA TEXTIL-
DE NAFIN.

ANTECEDENTES.

Nacional Financiera en su papel de banca de fomento, ofrece a las empresas nacionales atractivos esquemas de financiamiento de acuerdo con las necesidades específicas que demanda cada sector.

Es por eso que, consciente de su responsabilidad, ofrece como uno de sus instrumentos, el apoyo a todas aquellas empresas interesadas en desarrollar una plataforma tecnológica de alta competitividad que involucre la mejora de productos y proceso, la adopción de técnicas y métodos que incrementen su productividad y por consiguiente que logren alcanzar la calidad en la organización.

En la industria textil, este factor es clave en sus ámbitos de actuación, tanto en el mercado nacional como el extranjero. Desde 1989 el Programa de Desarrollo Tecnológico de Nafin ha aumentado su apoyo a la industria textil canalizando recursos a varias empresas que han mejorado su posición competitiva.

A continuación se explicara la operación y beneficios que este sector puede encontrar en el Programa de Desarrollo Tecnológico de Nacional Financiera.

**APOYO OFRECIDO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO A
LA INDUSTRIA TEXTIL.**

OBJETIVO.

Otorgar apoyo financiero con asistencia técnica a las empresas que promueven proyectos de asimilación, desarrollo innovación y comercialización de tecnología, así como aquellos de mejora a la calidad y a la productividad, que permitan aumentar las ventajas competitivas de la industria textil. Esto a través de esquemas financieros diseñados de acuerdo a las necesidades y características

de cada proyecto, con tasas de interés preferencial y plazos de amortización accesibles.

Asimismo se proporciona a las empresas nacionales esquemas integrales que le permitan crear o fortalecer su plataforma tecnológica, para lograr alcanzar en sus procesos o productos los parámetros de competitividad internacional que se requieren en el marco prevaleciente de apertura económica.

SUJETO DE APOYO.

Empresas nacionales sin distinción de tamaño, ubicación o actividad industrial.

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Bancarios y no bancarios (uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras, etc.). Con los que se celebran contratos de descuento de los créditos, que son canalizados a las empresas acreditadas.

MONEDA EN QUE SE OTORGAN LOS CREDITOS.

Moneda nacional y extranjera (dólares americanos).

Sólo se autorizan créditos en moneda extranjera para aquellos casos en que las empresas participan en alguna medida en la generación de divisas.

DESTINO DE LOS RECURSOS.

Serán sujetos de apoyo todas aquellas empresas textiles, sus proveedores, maquiladores y comercializadores que desarrollen actividades en reuniones tales como: compra de información básica, desarrollo de ingeniería de proceso y de detalle, emolumentos de personal (materiales, equipos, servicios, gastos de capacitación y documentación referida a desarrollos tecnológicos), programa de capacitación de obreros y técnicos con nuevos equipos o procesos productivos, programa de control de calidad, sobre todo aquellos encaminados a alcanzar normas de calidad internacional entre otros.

Las firmas nacionales de ingeniería, consultoría y laboratorios especializados en el área textil que realicen inversiones en equipamiento y gastos de operación.

TASA DE INTERES.

Intermediario Financiero.

Las tasas de interés aplicable al intermediario financiero será de CCP, para créditos autorizados en moneda nacional.

Para créditos autorizados en moneda extranjera, regirá la tasa de libor + 4 puntos.

Usuario Final.

Tipo de moneda Tasa

Tasa baja	Nacional	CCP+4	Aplica a proyectos
	Extranjera	Libor+6	en etapa de desa-
Tasa alta	Nacional	CCP+6	Aplica a proyectos
	Extranjera	Libor libre	en etapa de esca- lamiento y su co- mercialización.

FORMA DE PAGO.

Sistema de pagos tradicional, a valor presente y condicional, sujeto a un porcentaje de las ventas de la empresa.

PLAZO MAXIMO DE AMORTIZACION.

El plazo máximo al que podrán facilitar los recursos de Nafin, será hasta de 20 años con el periodo de gracia que determine la evaluación.

En todos los casos la empresa solicitante deberá aportar un mínimo del 20% de la inversión, el resto será financiado por Nafin.

GARANTÍAS.

Complementarias.

Se autorizará el esquema de garantías complementarias a favor del intermediario financiero en el caso en que, el sujeto de crédito no cumpla con la relación establecida por el intermediario. Nafin podrá garantizar hasta un 80% del crédito de acuerdo al tamaño de la empresa.

POR RIESGO TECNOLÓGICO.

Se garantizará hasta el 70% de la pérdida económica neta en que incurran las empresas por la utilización de tecnologías y prototipos desarrollados en México.

COMISIÓN POR GARANTÍAS.

El intermediario financiero, o en su caso, la empresa o el promotor solicitante de la garantía sobre un crédito, pagará mensualmente el equivalente al 2% anual sobre saldos insolutos, más 0.5 por una sola vez al ejercer el crédito.

LÍMITE DE FINANCIAMIENTO.

El límite máximo de los recursos canalizados a cada proyecto, será determinado por Nafin tomando en cuenta los activos de los programas de fomento.

No existe límite mínimo en cuanto al apoyo posible.

Retroactividad. Se podrán financiar todas aquellas partidas que no excedan los 180 días anteriores a la fecha de autorización.

CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN.

Toda información presentada por los interesados se considera confidencial, y sólo los funcionarios y técnicos de Nafin involucrados en la decisión la conocen al detalle.

BIBLIOGRAFIA.

Bibliografía básica para este estudio.

Taborga, Huáscar. "Cómo hacer una tesis". Editorial Grijalbo, México D.F., México 1980.

Salvatore, Dominick. "Microeconomía". Editorial Mc Graw Hill, México, 1975.

Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. "PROGRAMA DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO PARA PROYECTOS DE DESARROLLO" Editorial FONEP, México, 1987.

Urbina, Baca y. "Evaluación de Proyectos". Editorial Mc Graw Hill, México, 1987.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Salderas No. 71. P.5. Col. Centro, Deleg. Cuauhtémoc, CP 06040, México, D.F. Tel: 515 709-25-36

Camara Nacional de la Industria del Vestido. México, D.F. Tolsa No. 54 CP-06040. Tel. 528-78-84. M. Salderas.

Camara Nacional de Comercio de la CD. de México. Paseo de la Reforma No.42 CP. 06043. Tel. 546-00-05 M. Hidalgo.

Comisión Federal de Electricidad. Melchor Ocampo No. 483. Col. Cuauhtémoc. CP. 06538. Tel. 530-06-10

Nacional Financiera. "Tratado de Libre Comercio". Revista, Mercado de Valores. No. 4, 13, 14. México, D.F., 1992.

Muy interesante. "Nuevas Tecnologías". "La revolución tecnológica de los nuevos tejidos de pura lana". Revista, México, D.F., p.50.

CAINTEX. "Proyecto de programa integral de desarrollo industrial y comercial del sector textil". México, 1965. 135pp.

Olmeco Mauro. "El desarrollo de la sociedad mexicana". "La fase prehispánica" Tomo I. Ed. Mauro Olmeco, México, D.F., 1967. p.41.

Bernot, Joachin y Otros. "Relaciones de producción en la Industria Textil de México (siglo XXII)". Ed. CAUP., Universidad Autónoma de Puebla, México, D.F., 1975.