

175
291



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**"LA POLITICA INDUSTRIAL EN EL
CRECIMIENTO ECONOMICO"**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN ECONOMIA**

**P R E S E N T A :
JORGE VERA GARCIA**

ASESOR DE TESIS : DR. CLEMENTE RUZ DURAN



CIUDAD UNIVERSITARIA JUNIO, 1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

A dos grandes mujeres:

Maritoña y Lolis

A mi familia:

Irán, Marco Antonio, Pilar y Raúl

A Clemente
por su amistad, sus enseñanzas, sus consejos,
su apoyo y por su entusiasmo en cada momento.

A Fátima
por su amistad a toda prueba.

**A la Universidad Nacional Autónoma de México (U.N.A.M.)
que ha permitido mi formación académica.**

A mis profesores y compañeros.

INDICE

Introducción

Capítulo I. La Relación entre Crecimiento Económico y la Política Industrial: la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias.

1.1	El crecimiento económico como producto de la organización industrial y del desarrollo institucional.	1
1.2	La hipótesis de la distribución de las ganancias.	6
1.3	La política industrial como guía para el desarrollo de las capacidades empresariales	9
1.4	Instituciones, capacidades empresariales y especialización productiva.	12
1.5	Las relaciones interempresariales, como organización para el cambio.	13

Capítulo II. El Caso específico de la industria de la confección en México 1980-1996

2.1.	México 1982-1996, era de lento crecimiento	20
2.2.	Importancia de la manufactura en el crecimiento mexicano	24
2.3.	Importancia Económica de la industria de la confección	26
2.3.1	<i>Estructura del sector</i>	27
2.4.	La política industrial en el crecimiento económico. ¿Cómo intervino el Estado en el desempeño de la confección?	27
2.4.1	<i>La Política Industrial antes de 1982</i>	28
2.4.2	<i>La crisis de 1982 como detonador de cambio industrial: La política industrial bajo un nuevo orden económico</i>	33

2.4.3	<i>El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994 como consolidador de la apertura comercial</i>	38
2.4.4	<i>Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana Empresa 1991-1994</i>	41
2.4.5	<i>Industria maquiladora de exportación</i>	44
2.5.	El desempeño de la industria de la confección en el período 1980-1996: los resultados de la política industrial	46
2.5.1	<i>Producción y política comercial</i>	46
2.5.2	<i>Producción y apertura comercial</i>	49
2.5.3	<i>Productividad</i>	50
2.5.4	<i>Comercio exterior</i>	52
2.5.5	<i>¿Qué tipo de empresas realizan el comercio exterior?</i>	54
2.5.6	<i>Con qué países realizamos el comercio exterior?</i>	59

Capítulo III. Análisis de casos en la industria de la confección

3.1	Metodología	63
3.2	Empresas Integradoras	67
3.3	Empresas en Subcontratación	76
3.4	Empresas de acceso directo al mercado frente a las relaciones interempresariales	82

<u>IV. Conclusiones</u>	¿Qué hemos aprendido y qué tenemos que aprender?	89
--------------------------------	---	----

<u>Bibliografía</u>	99
----------------------------	----

<u>Anexo 1</u>	Algunos argumentos y percepciones sobre el crecimiento económico	A1.1
-----------------------	---	------

1.1.	Algunas definiciones y percepciones microeconómicas del crecimiento	A1.1
------	--	------

1.2	El ahorro como factor de crecimiento: el modelo Harrod - Domar	A1.2
1.3	El modelo de Solow	A1.4
1.4	El modelo de crecimiento endógeno	A1.10
<u>Anexo 2</u>	Apéndice Estadístico	A2.1

Introducción

El crecimiento económico es el fin que persiguen las economías nacionales para mejorar los niveles de vida de la población, por esto los gobiernos deben crear un marco institucional que estimule un mayor crecimiento de la producción, del empleo y de la generación de divisas en un país. En este sentido las políticas macro y microeconómicas sirven como instrumentos por los que el gobierno entreteje las relaciones que articulan el sistema económico que estimule la expansión de la producción y el nivel de ingreso real de la población.

México en los últimos quince años ha perdido el dinamismo en su nivel de crecimiento económico, lo que ha ocasionado que el nivel de bienestar de la población se haya deteriorado de manera constante, mostrando que las políticas instrumentadas desde la crisis de 1982 no han podido generar una reactivación económica capaz de mejorar los niveles de vida que el país tenía en 1980 y 1981.

El desafío del lento crecimiento de la economía mexicana hace necesario el establecimiento de un consenso nacional sobre la necesidad de volver a crecer. En este sentido el presente trabajo de investigación busca proponer elementos para una agenda de discusión sobre el crecimiento económico basado en el sector industrial del país.

El objetivo es mostrar que la política industrial tiene efectos en el crecimiento económico y ver de que forma los empresarios juegan un papel relevante en la organización y expansión de la producción al buscar nuevas estrategias que les permitan ser competitivos en un mercado cada vez más global. La propuesta de discusión es que la manufactura influye fuertemente en el crecimiento económico,

por lo que estimularlo a través de una política industrial de tipo sectorial permite una mayor expansión de la producción y del empleo, así como una fuente generadora de divisas para el país.

La investigación se compone de tres capítulos, en el primero se revisan argumentos sobre el papel de las instituciones y de los empresarios en el crecimiento económico. Analizándose para el caso de países del este asiático, la forma cómo la política industrial - vista como el instrumento por el que intervienen las instituciones - ha permitido estimular el proceso de crecimiento en esos países.

En el segundo capítulo, se analiza el bajo crecimiento de la economía mexicana desde 1982, donde se observa que el crecimiento del sector manufacturero, impacta en gran medida al crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). Estableciéndose como propuesta el fomento de este sector a través de una política industrial de tipo sectorial dado su amplitud y diversidad. Es por esto que se selecciona a la industria de la confección, por su alta generación de empleo y mínimos requerimientos de capital comparados a otras industrias. Posteriormente se describe la política industrial que ha guiado el desempeño de la confección nacional, desde 1982 hasta 1996, para después hacer una evaluación de como estas medidas han determinado el desempeño y las estrategias empresariales de acceso al mercado.

Tomando como fuente de análisis una base de datos, en el tercer capítulo se realiza una evaluación de las relaciones interempresariales - subcontratación y empresas integradoras - frente a la estrategia tradicional de acceso directo al mercado, con el fin de encontrar los factores de éxito y no éxito susceptibles de ser reproducidos o eliminados en empresas de la misma estrategia, así como para encontrar la estrategia que permita mayores expectativas de crecimiento para la confección. Mientras que

en el en las conclusiones se hace una reflexión, acerca de qué es lo que se ha aprendido y que debemos aprender, para estimular el crecimiento de la confección.

La realización de este trabajo no hubiera sido posible sin el apoyo de Clemente Ruiz Durán, que me ha dado la oportunidad de colaborar en diferentes proyectos de investigación donde se han discutido ideas acerca del papel que juegan las instituciones y la organización empresarial en el crecimiento, así como alternativas industriales para el crecimiento económico. Agradezco a todas las personas que directa e indirectamente me han ayudado a alcanzar esta meta. Por último, quiero agradecer a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) que generosamente me otorgó una beca para la realización de la presente investigación. Espero que el presente trabajo sirva a la discusión acerca del desafío del crecimiento económico y de los niveles de bienestar necesarios para México.

Junio de 1997

Capítulo I. La Relación entre Crecimiento Económico y la Política Industrial: la Hipótesis de la Distribución de las Ganancias

Las economías nacionales buscan afanosamente los mecanismos que les permitan crecer, para mejorar las condiciones de vida de su población. Sin embargo, el promedio de los ingresos en los países más ricos son 10 veces más altos que en los países más pobres del mundo¹. Los resultados dispares del crecimiento de largo plazo, en distintas economías levantan un sin fin de preguntas ¿Por qué existen economías que crecen más que otras? ¿Qué hicieron países como Japón, Alemania, Estados Unidos para ser más ricos que India, Haití o Sierra Leona? ¿Cómo los países del sudeste asiático han mejorado sus condiciones de vida en los últimos veinte años? ¿Cómo los países menos desarrollados pueden mejorar sus condiciones de vida? ¿Es posible converger los niveles de vida de los países ricos con los semindustrializados en el largo plazo?. Preguntas como éstas han sido el foco de atención de estudiosos que han tratado de detectar los factores que afectan el crecimiento económico; para dar respuesta a estas preguntas se ha partido desde explicaciones sumamente rudimentarias hasta esquemas de crecimiento más complejos. El estudio del crecimiento tiene su propio desarrollo sobre todo en los años recientes por lo que estudiar su desenvolvimiento tomaría una tesis entera para discutirlo ampliamente; así, en este capítulo se abordará exclusivamente el papel que juegan las instituciones y los empresarios en el proceso de crecimiento económico.

1.1. El crecimiento económico como producto de la organización industrial y del desarrollo institucional

En el proceso de crecimiento no se ha considerado hasta hoy la visión de que la organización empresarial y la especialización productiva son la base de la

¹ Mankiw, Gregory. 1995, "The Growth of Nations", en *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, p. 275

acumulación de capital en el largo plazo². Es decir, los factores de crecimiento tradicional son insuficientes para explicar las diferencias de crecimiento entre diversas regiones del mundo. En este sentido, las diferentes escuelas en la teoría del desarrollo han dado un lugar marginal al papel que juegan las capacidades empresariales, las cuales en una economía globalizada son parte esencial del reordenamiento económico y social, incluso se podría decir que son el paradigma del mercado, pero la dificultad para especificar su papel en el crecimiento ha provocado que la formalización de su estudio nunca se realice. Esta situación es reconocida por Lindbeck³ al hacer mención de los procesos de liberación económica, mencionando que "la construcción de capacidades empresariales es particularmente importante en la liberación de los países en desarrollo". Sin embargo, el problema es la dificultad que supone el formalizar y cuantificar el papel y la importancia del empresariado, es común que desaparezca comúnmente, no sólo en la teoría económica, sino también en los planes de desarrollo y en la discusión administrativa y política, que tiende a concentrarse en las empresas existentes y especialmente en las grandes empresas.

De hecho, en adición a la tierra, el capital y el trabajo, es razonable considerar al empresariado como un cuarto factor de la producción, crucial para el desarrollo económico - como un factor que el gobierno debe promover estimulando la construcción de instalaciones para la capacitación de empresarios y por la desregulación, que son políticas que tienden a desatar ideas empresariales'. Por lo general las escuelas del pensamiento económico rescatan la idea, pero al momento de formalizar sus planteamientos teóricos, descartan el papel que juega el

² Véase anexo 1, para una revisión histórica sobre algunos argumentos de las principales teorías del crecimiento económico.

³ Lindbeck Assar, 1991, "Public Finance for developing Countries", en Krause & Kihwman (Editors) Liberalization in the Process of Economic Development, University of California Press.

⁴ Lindbeck Assar, *op cit.*, pp. 113-114

empresariado en el desarrollo de estos factores⁵. Así, la escuela neoclásica en su función de producción, supone la existencia de tres factores de la producción, que incluye capital, trabajo y tecnología⁶. Suponiendo espontaneidad en la organización, no permitiendo considerar el papel que tienen las fuerzas empresariales y por ello mismo deja de lado a las instituciones -acuerdos sociales- que dan lugar al fortalecimiento del desarrollo capitalista, cuestión que ha sido reconocida por Douglas North en el desarrollo de la teoría institucionalista⁷

La discusión reciente revalora el papel del empresario, pero no lo sistematiza para el desarrollo teórico. En esta perspectiva el Banco Mundial ha comentado que "para que el conocimiento sea sostenido se requiere algo más que una elevada tasa de formación de capital. Se requiere una utilización productiva de ese capital, para lo que, a su vez, se necesitan incentivos del mercado, instituciones e inversiones complementarias - tres elementos esenciales de la productividad - de nivel adecuado" ⁸. En este sentido David Deakins considera al empresario como un factor crucial en el desarrollo económico y catalizador del cambio dinámico al ser tomador de riesgos, de decisiones de inversión y al desarrollar la habilidad de apropiarse de beneficios⁹. Todo esto recupera el espíritu de la obra de Joseph Schumpeter que en la Teoría del Desarrollo Económico, señala el papel relevante del empresario a quienes caracteriza como "los individuos encargados de realizar la nueva combinación de medios de producción y el crédito" ¹⁰; así para Schumpeter el empresario realiza cambios mediante la introducción de nuevos procesos

⁵ Ruiz Durán Clemente, 1995, Economía de la Pequeña Empresa. Ariel, México, p. 13.

⁶ Solow R., 1992, op cit.

⁷ North D.C., 1990, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press. Donde se argumenta que el crecimiento de la productividad en este asiático, puede atribuirse tanto al desarrollo de las instituciones que han permitido reducir los costos de transacción, y en consecuencia, explotar más plenamente las ganancias potenciales que se obtienen del intercambio, como al mayor control que se tiene de la naturaleza.

⁸ Banco Mundial, 1991, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991. Washington D.C., Junio, p.81

⁹ Deakins David, 1996, Entrepreneurship and Small Firms. Mc Graw Hill, Reino Unido, pp. 10-11.

¹⁰ Schumpeter Joseph, 1997, Teoría del Desarrollo Económico. FCE, México, p. 84

tecnológicos o de productos, a través de una actividad innovativa que reduce las dificultades de la producción.

De manera que para Schumpeter el empresariado es la clave del desarrollo económico, que puede introducir un nuevo artículo en el mercado o abrir para este una zona sin explotar, utilizar un método de producción distinto, desarrollar una fuente de suministro de insumos o reorganizar en su totalidad una industria existente, siendo la esencia de ser empresario el crear algo nuevo en el mercado. De acuerdo a Baldwin¹¹, Shumpeter creía que "nunca faltaban los adelantos tecnológicos; lo que a veces está ausente es el talento del empresario que se necesita para introducir estos inventos en la economía".

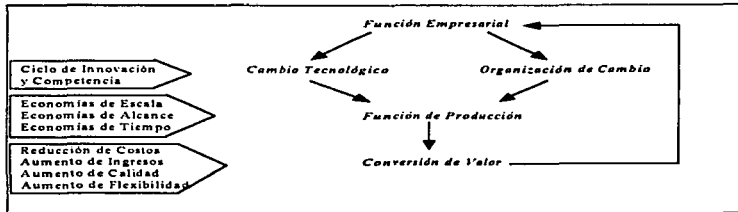
Esta visión de la importancia empresarial en el reordenamiento económico y social se encuentra en Kruger¹², que menciona que considerar al empresariado es tan importante como el considerar el capital humano. "Si algunas actividades son más intensivas en fuerzas empresariales que otras, y si el empresariado es otro factor de producción, cualquier ordenamiento de las industrias enfrentará las mismas dificultades que el capital humano". Si la experiencia empresarial o el capital humano se gana con el trabajo (tal vez como una función de la educación previa y de la capacitación) entonces la oferta de empresarios crece con el desarrollo (tanto porque mas personas se convierten en empresarios, y porque aquellos involucrados en la actividad empresarial ganan experiencia). Directamente, si cada actividad tiene un empresario, cuya función es organizar a los factores de la producción, decidiendo que producir, como producirlo y aceptando el riesgo, el modelo de crecimiento podrá ser afectado. Así por ejemplo, Sun Chen afirma que "sin empresarios no habrá innovación, y el aumento de los acervos de conocimiento no será relevante para el

¹¹ Baldwin Robert, 1970, Desarrollo Económico. Amorrortu Eds, Buenos Aires, p. 50

¹² Krueger Anne, 1991, "Industrial development and liberalization", en Liberalization in the Process of Economic Development, Lawrence Krause & Kim Kihman (Editors), University of California Press, p.33.

desarrollo económico”¹³; En todo esto queda claro que la estimulación del empresariado es una parte esencial de las actitudes políticas y sociales de la sociedad hacia las actividades empresariales.

Aceptando a los empresarios como un factor de la producción, se requiere definir la función empresarial. De Jong, ayuda a esta definición, al mencionar que las funciones empresariales de organización (Marshall), innovación (Schumpeter), reducción de la incertidumbre y arbitraje (Kirzner), si se toman separadas, no pueden explicar la ganancia de largo plazo.¹⁴ De hecho no todos los empresarios son innovadores, y la reducción de la incertidumbre no necesariamente lleva a una ganancia económica. De esta forma Clemente Ruiz Durán considera la función empresarial como la “creación de valor agregado, valor excedente, que reduce los costos, mejora la calidad, y brinda flexibilidad a la producción”¹⁵.

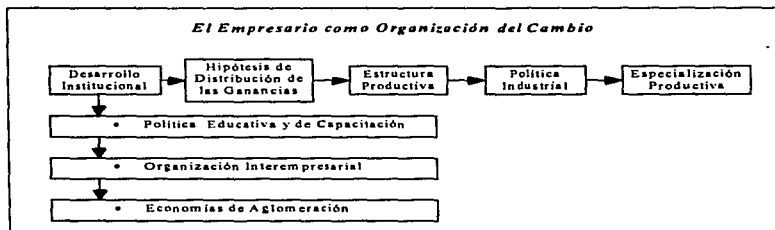


¹³ Sun Chen 1991, "The Role of Medium Term Plans in Development" en Liberalization in the Process of Economic Development, Lawrence Krause & Kim Kihwan (Editors) University of California Press, p. 144

¹⁴ Citado por Van Someren T.C.R., 1992, en su artículo "Emulation and Organizational Change" en Entrepreneurship, Technological Innovation and Economic Growth, Studies in the Schumpeterian Tradition editado por Frederic M. Scherer y Mark Perlman The University of Michigan Press.

¹⁵ Ruiz Durán Clemente, 1995, *op cit*, p. 15

Para evitar la tentación neoclásica de que el mercado es el que promueve por si solo esta organización de cambio, Clemente Ruiz Durán plantea la hipótesis de que este proceso es derivado del desarrollo de las sociedades, de la conformación del Estado y de los acuerdos sociales que dan lugar al surgimiento de instituciones en el más amplio sentido de la palabra; explicando la forma como la creación de las instituciones desvía el destino de la acumulación hacia cierto tipo de sectores (*hipótesis de la distribución de las ganancias*), esto enmarcado en el diseño de la política industrial que se asuma, lo que da por resultado un cierto tipo de especialización productiva¹⁶



1.2. La hipótesis de la distribución de las ganancias

El establecerse como una organización del cambio en el mundo empresarial no es cuestión simplemente del mercado, sino por el contrario "es resultado de un esquema de transformación inducido por el desarrollo institucional, en este sentido se puede asumir que la creación de instituciones no es neutral al proceso de generación de ganancias, sino por el contrario es de suponerse que el surgimiento institucional da una cierta distribución de las ganancias y con ello se genera un circuito de acumulación, con mayor o menor énfasis en ciertas ramas de la actividad económica.

¹⁶ Ruiz Durán Clemente, 1996. "La Hipótesis de Distribución de Ganancias y el Crecimiento Acelerado en el Pacífico Asiático", en Comercio Exterior. Vol. 46, No. 12, diciembre de 1996.

En este sentido las instituciones son las que marcan que tipo de organización de cambio se dará en tal o cual sociedad, y por lo mismo se puede argumentar que aquellas sociedades en donde las instituciones promueven la visión de largo plazo se incentiva la inversión en los sectores manufactureros, en tanto en los países en donde existe una visión de corto plazo se tiende a promover el desarrollo de sectores más especulativos, desarrollo de actividades financieras y bienes raíces¹⁷.

Aun cuando es difícil asociar a algún país en forma exacta con alguno de estos dos extremos, se puede argumentar que los países del Pacífico Asiático han promovido a través de sus instituciones de planificación (Ministerios de Industria y Comercio Exterior), una visión de largo, en tanto los países latinoamericanos, han promovido una visión de corto plazo. Esto ha dado como consecuencia diferentes énfasis en la acumulación promoviendo una especialización productiva que permite que las economías asiáticas puedan competir más dinámicamente en el mercado mundial, en tanto en América Latina se ha enfatizado una especialización con menores ventajas competitivas, en algunos casos compitiendo sobre la base de productos básicos. De esta forma Clemente Ruiz Durán supone que la distribución de las ganancias está directamente ligado al tipo de instituciones que existen en un país. Bajo este supuesto se puede esperar que el crecimiento está determinado por el marco institucional que define la distribución de las ganancias y la organización de los empresarios. Si las instituciones promueven empresarios que están interrelacionados bajo una red, el producto será mayor, que en un país en donde las instituciones promueven el aislamiento y la maximización de las ganancias de manera independiente. Aunque se reconocen los efectos acumulativos del capital sobre el crecimiento, bajo esta hipótesis lo que realmente importa es el tipo de acumulación que realmente se tiene, la cual estará directamente vinculada a las preferencias institucionales de una sociedad. Esto cambiará el tipo de producto que se obtiene de

¹⁷ *Ibidem*, p. 974

la acumulación de capital, y se reflejará en la relación producto/capital de cada economía en particular. Esta diferencia en la relación dará por resultado un proceso acumulativo en el largo plazo que beneficiará a los países que han creado instituciones que permiten que los sectores generadores de ganancias sean aquellos orientados a tomar ventaja del capital humano (a través de políticas de educación, salud y seguridad social). Todo esto irá guiando la especialización productiva de una sociedad, es decir conformando el tejido institucional de la operación cotidiana de una economía.

Un ordenamiento institucional que incentive las capacidades empresariales es difícil de obtener, no existen fórmulas básicas que definan dicho esquema. Como Chang y Kozul Wright¹⁸ señalan que una red de instituciones económicas en apoyo al desarrollo empresarial incluirá muchas reglas, regulaciones y vinculaciones que serán de naturaleza formal (como derechos de propiedad, la compra de información técnica, contratos gubernamentales, y acuerdos financieros entre bancos y empresas) o bien de entendimientos más tácitos y de naturaleza abierta, establecidos a través de la experiencia e incorporados en una diversidad de vinculaciones y legajos que constituirán la herencia industrial y tecnológica, perfiles de capacidades y distribución geográfica de los activos productivos. Este ordenamiento institucional debe considerar que aunque el empresario productivo introduce nuevos conocimientos o combina el antiguo en formas radicalmente novedosas de manera que mejora el desempeño económico, deben considerarse también los tipos de empresariados improductivos, en donde los individuos o las empresas se involucran en actividades rentables, usando información asimétrica, estableciendo barreras legales a la entrada o reforzando la posición monopólica a través de restricciones políticas, financieras o organizacionales para la entrada de competidores potenciales.

¹⁸ Chang Onn Fong, 1990, "Small and Medium Industries in Malaysia: Economic Efficiency and Entrepreneurship" en *The Developing Economies*, vol. 28, no. 2, Tokio, junio; y Wright Kozul, 1995,

Esto a la vez sugiere que la gobernabilidad no puede separarse de las capacidades empresariales. A la luz de este comportamiento rentista, las empresas deben estar sujetas a monitoreos externos por agencias del gobierno, bancos u otras presiones selectivas.

La clase de incentivos institucionales que apoyan la innovación continua a través de una red de vinculaciones institucionales tanto públicas, como privadas que alienten el tomar riesgo, el aprender, el imitar, el experimentar y que puedan manejar los componentes destructivos del empresariado, se puede describir como el sistema nacional de capacidades empresariales -tanto de buscadores de rentas como del conflicto socio económico que acompaña la destrucción creativa-.

1.3. La política industrial como guía para el desarrollo de las capacidades empresariales

El proceso de desarrollo empresarial sin lugar a dudas ha sido la creación de una directriz impuesta por las instituciones encargadas de desarrollar al sector industrial¹⁹. En Asia estas instituciones han sido el centro de acuerdos con el sector privado, han estado encargados de buscar los consensos sobre el largo plazo. Para ello han inducido un proceso de planeación estratégica, que varía desde el método de visiones de Japón, en el cual se hace análisis prospectivo para los siguientes veinticinco años, y a través del cual se hacen escenarios de que ramas industriales dominarán al mundo, para a partir de ello buscar inducir la especialización productiva en las ramas que se consideran serán las más dinámicas²⁰.

¹⁹ "Walking on Two Legs: Strengthening Democracy and Productive Entrepreneurship in the Transition Economies", mimeo, Ginebra, julio.

¹⁹ Itoh Motoshige, *et al.* 1991, Economic Analysis of Industrial Policy. Academic Press, London, pp. 4-25, señalan que la política industrial afecta el bienestar económico de un país mediante la asignación de recursos entre industrias (o sectores), o en la organización industrial de industrias específicas (o sectores), ya que el sector industrial genera mayor valor agregado y mayores posibilidades de crecimiento en una economía.

²⁰ Vcase: National Institute of Science and Technology/Science and Technology Agency (Japan). The Institute for Future Technology, 1993. Future Technology in Japan Toward the year 2020. The Fifth Technology Forecast Survey.

De igual forma los países del este asiático han impulsado un desarrollo industrial fundamentado en la elaboración de planes quinquenales, en los cuáles se acuerdan esquemas de especialización productiva. Todo esto ha llevado a la definición de criterios del crecimiento industrial, de manera muy definida, haciendo ver que el apoyo a la generación de las ganancias se encuentran ubicadas en los sectores industriales y no en los sectores comerciales o de servicios. Esto ha permitido que Corea eleve la participación del sector manufacturero de 21 a 29 por ciento del PIB entre 1970 y 1993, Taiwan de 29.1 a 31.6, Tailandia de 25 a 29, Indonesia de 10 a 22 y Singapur de 20 a 28.²¹

Otro elemento clave en el desarrollo de las fuerzas empresariales ha sido las acciones tomadas desde el estado, mediante la política de compras del estado, lo cual ha permitido desarrollar de manera sistemática una capa empresarial, directamente vinculada al desarrollo del gasto público. En el caso de Taiwán este tipo de política fue pensada como un esquema de desarrollo empresarial en las primeras etapas de la industrialización, dando como resultado un esquema de subcontratación flexible impulsada desde el estado. Todo esto da un entorno de desarrollo empresarial por la vía de instituciones. En el siguiente cuadro se presenta un esquema de las principales medidas de la política industrial asiática desde la posguerra hasta el presente, mostrando en este caso los puntos que han sido claves para llegar a consensos entre el Estado y el sector privado.

²¹ Banco Mundial, World Development Report 1996, pp. 210-211.

Cuadro 1.1
Medidas para impulsar la Industrialización

<i>Industrialización</i>	<i>INICIALES</i>	<i>MADURACION</i>
<i>Modernización</i>		
I N I C I A L E S	<ul style="list-style-type: none"> • Reformas agrarias exitosas • Sistema educativo con visión empresarial • Política monetaria y fiscal congruente • Selección de ramas industriales mediante esquemas de protección temporales y con metas específicas • Ramas de tecnología tradicional (low tech) • Industrialización con base en grandes grupos industriales • Esquemas financieros para el arranque, entre otros nacionalización de la banca, con el fin de impulsar el crecimiento industrial 	<ul style="list-style-type: none"> • Sesgo exportador • Financiamiento para la expansión • Subcontratación privada • Capacitación • Selección de ramas para la industrialización pesada (bienes de capital y petroquímica) • Política monetaria fiscal congruente
M A D U R A C I O N	<ul style="list-style-type: none"> • Esquemas de visiones • Investigación y desarrollo para la producción • Desarrollo de sistemas de información • Política monetaria fiscal congruente 	<ul style="list-style-type: none"> • Ecología para el desarrollo sustentable • Internacionalización • Redes de producción • Política monetaria fiscal congruente

Comparativamente América Latina optó por un esquema abierto de política industrial, bajo la perspectiva de inducir la inversión de manera general. Esto estuvo influido por el fuerte peso que tuvieron los Bancos Centrales y los Ministerios de Hacienda o de Finanzas en la toma de decisiones de la política económica. El peso de este tipo de instituciones en los acuerdos sociales, provocó una expansión del sector industrial de acuerdo a señales del mercado, más que con una visión definida. El resultado fue una reducción del sector manufacturero en estos países para el mismo lapso. Entre 1970 y 1993, se redujo la participación manufacturera en el PIB de 22 a 20 por ciento en el caso de México, Argentina de 32 a 20, en Brasil de 29 a 20, y en Colombia de 21 a 18. Este proceso de desindustrialización redujo su capacidad de penetración en los mercados internacionales, e internamente una menor generación de valor agregado. Provocando una expansión empresarial del comercio

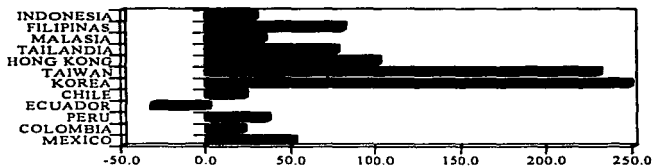
y de los servicios, especialmente en el sector informal, o en industrias de menor valor agregado.

1.4. Instituciones, capacidades empresariales y especialización productiva

La política industrial sectorial de Asia permitió que el sector empresarial tuviera la visión de realizar la transición de una industrialización tradicional con baja tecnología, hacia un sistema de industrialización de alta tecnología. Si se analiza la estructura industrial entre 1980-90, se observa que la especialización productiva se dio en el Pacífico latinoamericano hacia sectores de tecnología intermedia, como la industria del papel y la refinación del petróleo, en tanto en los países del Pacífico Asiático se concentraron en sectores que involucraban nuevas tecnologías, como es el caso de la maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica, equipo profesional y científico. En este caso la política industrial guió a los empresarios asiáticos a tomar ventaja de una especialización productiva dinámica, en vez de dejarlos que se concentraran en tecnologías tradicionales. Todo esto muestra las ventajas de la política industrial vertical sobre la horizontal, puesto que permite la especialización en sectores más dinámicos, con lo cual se crea un empresariado más acorde con el proceso de globalización.

Una política industrial vertical contribuye también a crear un empresariado más directamente vinculado con la productividad, como se puede observar en la siguiente gráfica que registra un crecimiento fuerte en Asia, en tanto en América Latina del Pacífico el crecimiento de la misma es pequeña, con un caso negativo incluso (Ecuador).

Gráfica 1.2
Crecimiento de la productividad manufacturera 1980-90



La política industrial con la base institucional también ha permitido generar una dinámica empresarial proclive a intensificar la reinversión de utilidades, lo que lleva a un aumento del ahorro interno bruto, que en estos países se coloca por encima que en el período 1970-93, se elevó en forma sumamente considerable en los países asiáticos y en América Latina siguió un patrón dispar, pero con niveles inferiores en todos los casos a Asia. La reinversión de utilidades en Asia elevó el coeficiente de ahorro en este período de 21.4 a 31.7 por ciento y en América Latina de 18 a 19.5 por ciento del PIB. Esto muestra claramente que la dinámica para el cambio inducida por un esquema institucional proclive al empresario, permite no sólo mayor productividad sino también un aumento del ahorro interno, fortaleciendo las bases de la acumulación interna.

1.5. Las relaciones interempresariales, como organización para el cambio

Un punto esencial en el proceso de crecimiento es la forma como se organicen los empresarios, no cualquier forma de organización empresarial es proclive al crecimiento acelerado, en el sentido de que entre mayor vinculación se presente entre el tejido empresarial, mayor será el impacto que tendrá la acción empresarial para el crecimiento²². Es decir, la organización interempresarial tiene un impacto

²² Ruiz Durán Clemente, "La Hipótesis", *op cit.*, p. 976

sobre el crecimiento, lo que se refleja finalmente en sendas de crecimiento diferencial como en el caso de Asia y América Latina.

$$\varnothing \text{ PIB} = a * b(K, L * C)$$

\varnothing PIB. Variación del producto

a. Relación interempresarial

b. Desarrollo Tecnológico

K. Acervo de capital

L. Trabajo

C. Capacitación del trabajo

En este caso tendríamos que la parte que no se ha analizado en la teoría del crecimiento es la forma que se realiza la relación interempresarial, y su impacto en el crecimiento. Si se analiza detenidamente este proceso se observa que en los países en desarrollo se ha dado un esquema de aislamiento empresarial, y que aquellos países en donde se logra inducir eslabonamientos empresariales mayores a través de prácticas como la subcontratación, se induce un mayor crecimiento que en aquellos países en donde estas prácticas empresariales están ausentes. Los casos de capitalismo tardíos más exitosos en este sentido se encuentran en el Este Asiático.

Japón y Corea optaron por desarrollar un esquema de pequeñas empresas a partir de grandes conglomerados, los zaibatsu en el caso japonés y los chaebol en el caso coreano, ambos lo realizaron en la segunda mitad del siglo y hoy su estructura está determinada en buena medida por este tipo de negocios. Las políticas concretas para incentivar la creación de pequeños negocios fue la subcontratación, que permitió establecer relaciones de largo plazo entre la gran y pequeña empresa, hoy existen aproximadamente 700 mil establecimientos manufactureros en Japón, de los cuáles 99 por ciento son pequeñas y medianas empresas y de estas alrededor de 388 000 son empresas que subcontratan. Es decir, la gran empresa japonesa fue capaz de crear una red de producción apoyada en la pequeña empresa, destacando dentro de

estas el desarrollo de las empresas pequeñas en el sector textil, del vestido, de maquinaria en general, de maquinaria eléctrica y en la industria del transporte.

Cuadro 1.2
Desarrollo empresarial con base a la subcontratación el caso de Japón

Rama	Número de empresas en la rama	% de empresas de la rama que subcontratan	Rama	Número de empresas en la rama	% de empresas de la rama que subcontratan
Alimentos	74982	8.2	Hule	7964	65.6
Textil	82457	79.7	Piel	12307	64.7
Vestido	46372	79.5	Cerámica	28392	35.5
Madera	33143	21.7	Acero	7340	52.6
Mueble	40953	38.5	Metales no ferrosos	5109	62.3
Papel	14467	41.3	Productos metálicos	81082	71.0
Editorial	43772	42.0	Maquinaria en general	66294	74.8
Industria química	4732	22.5	Maquinaria eléctrica	35318	80.1
Peñónico	743	18.4	Equipo de transporte	18812	79.9
Plástico	16699	68.7	Equipo de precisión	10491	70.4

National Association for subcontracting enterprises promotion, International Business Partners Information Center, Structure of subcontracting production in Japan, March 1993, Japan.

Una situación similar aconteció en Corea, aunque a una escala diferente, puesto que en este caso los grupos corporativos eran únicamente diez y absorbían dos terceras partes de las ventas totales de la economía, pero forzados por la política industrial se vieron obligados a establecer un sistema de subcontratación con los pequeños negocios, lo que fue apoyado por una legislación gubernamental que obligaba que las empresas públicas adquirieran parte de sus insumos de las empresas pequeñas. Esta política se definió en los años sesenta, sin que tuviera efectos en los setenta y no es sino hasta los ochenta cuando se nota una expansión importante del sector de Pymes, que crecieron a una tasa promedio de 14.7 por ciento anual, alcanzando un 40 por ciento del valor agregado manufacturero y 60 por ciento del empleo del sector. Los sectores donde se aumento considerablemente su presencia fue en el sector textil y en la industria del calzado, así como en la industria de autopartes y componentes. Para promover la presencia de este tipo de negocios, el gobierno coreano emitió una nueva legislación en 1986 y ha decidido apoyar todo el proceso mediante una serie de fondos de financiamiento. Adicionalmente existe un esfuerzo de coordinación importante entre el Ministerio de Industria y Comercio

Internacional, la federación Coreana de Pequeñas Empresas, y una organización no gubernamental. El éxito del programa de promoción se ha dejado notar a principios de los años noventa, en que el Ministerio de Industria y Comercio Internacional ha establecido un padrón de 337 grandes empresas como subcontratistas y un núcleo de 2, 188 empresas como subcontratadas, en 41 subsectores industriales.

El tercer caso exitoso en vinculaciones interempresariales ha sido Taiwan, en donde los pequeños negocios representan el 98 por ciento de todas las empresas, 62 por ciento de las empresas manufactureras, 70 por ciento de la población empleada, 55 por ciento del PIB y 48 por ciento del valor agregado.

En este caso conviene señalar que en los años cuarenta el sector privado contribuía únicamente con la tercera parte de toda la producción, el resto se encontraba concentrado en cuatro empresas (Cemento de Taiwan, Papel de Taiwan, la Compañía minera y la Compañía agrícola y forestal). En 1949 cuando se realizó la reforma agraria estas empresas se les ofrecieron en pago a los terratenientes convirtiéndose en empresas privadas. Sin embargo, el gobierno decidió mantener una serie de empresas públicas claves para el desarrollo de Taiwan, entre ellas la industria del acero, petroquímica, y construcción de barcos, que han sido claves para dotar de un perfil competitivo al desarrollo empresarial. Estas empresas públicas optaron por contratar a pequeños empresarios como parte de su política de abastecimiento, lo que resultó en el desarrollo de un núcleo importante para el desarrollo empresarial. En el desarrollo de la pequeña empresa en este país, jugó un papel importante la escasez de divisas, que obligó a instrumentar dos políticas conjuntamente, la tradicional sustitución de importaciones (1953-1961), seguida por un período de promoción inicial de exportaciones (1962-1973).

A diferencia de lo que acontecía en otro tipo de economías, los taiwaneses optaron por no seguir el modelo tradicional de sustitución de importaciones, sino que establecieron un mecanismo de subasta para la adquisición de materias primas extranjeras, dirigidas a las empresas más competitivas; adicionalmente se sujetó a las empresas a un calendario de protección temporal. Esto introdujo un mecanismo de competencia que no se encuentra en otras experiencias de protección, lo que al no estar monopolizado por un grupo de empresas, alentó la competencia entre pequeñas empresas y con ello su desarrollo. De esta forma, al lanzarse la segunda etapa de desarrollo había un núcleo de empresas capaces de competir en el mercado internacional. A todo lo anterior se sumo el desarrollo de redes de empresas pequeñas, mediante un esquema de comercializadores que fueron capaces de ordenar a los productores pequeños capaces de competir en el mercado internacional. El modelo taiwanés resulto de esta manera en un esquema de alta competitividad orientado por el estado, en donde conviene destacar la dirección estatal que impidió que se formarían monopolios y que adicionalmente se impuso lo que pudiéramos llamar competencia regulada, lo que garantizaba un cierto nivel de rentabilidad en cada rama de la economía. Todo esto muestra, la clara percepción del gobierno taiwanés para instrumentar medidas que garantizaran la rentabilidad en ciertas ramas en donde se buscaba alentar la acumulación. Es decir, se logró desarrollar una estrecha vinculación ganancias-inversión con el fin de alentar el alto crecimiento de la economía. En 1992, el número de establecimientos de las empresas pequeñas y medianas alcanzó 872 mil, representando un 97 por ciento del total. En términos de valor agregado generan el 49.8 por ciento del total, y proporcionan el 56 por ciento de las exportaciones totales.

Entre todos los principios fundamentales en que se basa el elevado rendimiento de las economías asiáticas que han triunfado, uno de los mas importantes es la inversión en diversas formas de educación y en la creación de capacidad para fomentar su

tendencia a desarrollar y perfeccionar las industrias locales, algunas de las cuales llevan a cabo actividades de alta tecnología y elevado valor añadido. Así mismo, a medida que se desarrollan las redes entre empresas y mercados, las personas autoempleadas que proporcionan servicios o productos a grandes empresas, así como los empleados de las diversas compañías, pueden adquirir nuevos conocimientos gracias a los programas de capacitación dentro de la empresa o aprovechando los beneficios del efecto "demostración" o de "aprendizaje en el trabajo" derivado de la colaboración con otras empresas que utilizan conocimientos y tecnologías más avanzados.

Para evitar que el empresariado de los países en desarrollo caigan en una "trampa de equilibrio de baja tecnología" se requieren diversos niveles de conocimientos prácticos y capacidad, así como competir en una economía mundial cada vez más basada en los conocimientos. El elevado porcentaje de estudiantes universitarios matriculados en ciencia y tecnología en las economías asiáticas de elevado rendimiento, por ejemplo el 60% en Singapur, el 46% en Hong Kong y el 48% en la República de Corea, constituye un ejemplo suplementario de la importancia dada al desarrollo de la capacidad tecnológica. No obstante, como se ha indicado antes, el desarrollo de conocimientos prácticos básicos a nivel de fábrica es tan importante como el desarrollo de la capacidad de dominar la tecnología adquirida y la innovación tecnológica.

De la discusión que aquí se ha tenido queda claro que sin lugar a dudas, que la organización de cambio propulsada por los empresarios permite no sólo un mayor crecimiento, sino que dependiendo de la forma de organización que estos seleccionen, puede generar un proceso de crecimiento autosostenido, o bien reducir la expansión. El primer caso es en aquellos países que exitosa mente se logran establecer fuertes vínculos empresariales, lo que genera una interconexión con el

proceso de crecimiento y esto da por resultado un mayor expansión auto sostenida de estos países. En cambio, los países que descuidan la inversión en capital humano encuentran que el proceso de cambio se reduce, tienen menores vinculaciones sociales y todo esto lleva a un menor crecimiento en el largo plazo, lo que se traduce en mayor concentración del ingreso y por lo mismo en un esquema de crecimiento menos estable, y con mayores presiones sobre los gobiernos, ante demandas de reivindicación social no satisfechas. De esta forma, queda claro que el esquema de crecimiento inducido por el desarrollo de capital humano, lleva a un empresariado que es capaz de interrelacionarse y por lo mismo, crea dinámicas de crecimiento que no han sido suficientemente analizadas. Este es un esfuerzo en esta dirección, intentando revalorar las capacidades empresariales en el contexto de la teoría del crecimiento, en el cuadró siguiente se muestra un resumen de indicadores económicos que dan cuenta, de las ventajas que tiene el desarrollo de un empresariado más capacitado y apoyado por un fuerte desarrollo institucional.

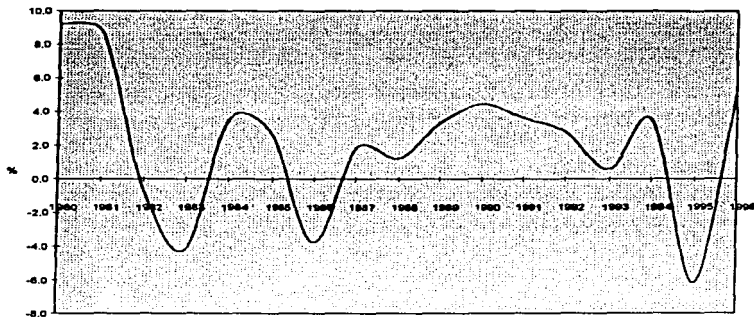
Capítulo II. El Caso específico de la industria de la confección en México 1980-1996

No es fácil realizar una estrategia de crecimiento nacional, sin considerar cuáles son los factores que afectan el desenvolvimiento de una economía. Como se analizó en el primer capítulo no existe un sólo factor que explique el crecimiento de los países, en lugar de esto se ha planteado que son un conjunto de ellas las que explican los diferentes crecimientos. Sin embargo, el magnífico crecimiento de los países del este asiático en los últimos años han demostrado, que las instituciones han desempeñado un papel importante al impulsar el crecimiento económico a través de la política industrial.

2.1. México 1982-1996, era de lento crecimiento

México después de presentar crecimientos cercanos al 9 por ciento en 1980 y 1981, no ha logrado crecer de manera sostenida en los últimos años. Como se observa en la gráfica (2.1.), a partir de 1982 el crecimiento se ha presentado de manera inestable, consecuencia de las crisis recurrentes de 1982, 1986 y 1994; lo que explica un crecimiento promedio de 1.2 % para los últimos 15 años. El bajo nivel de crecimiento desde 1982, señala que las políticas gubernamentales, no han podido lograr sus objetivos de fomento del crecimiento, de manera continua. Esta falta de dinamismo en el crecimiento nacional ha tenido implicaciones en los niveles de bienestar de la población, principal fin que deben perseguir las economías nacionales.

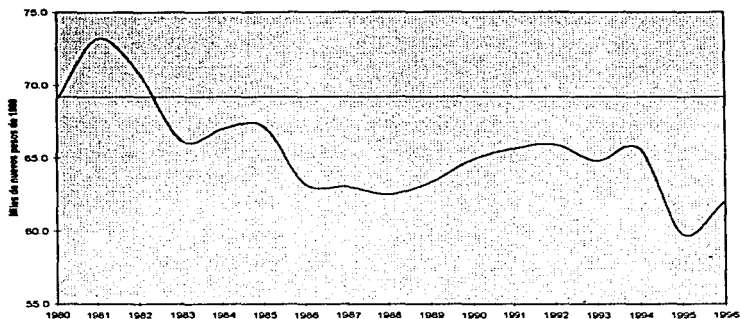
Gráfica 2.1.
Crecimiento de la Economía Mexicana, 1980-1996



La preocupación del crecimiento se hace evidente al considerar los niveles de bienestar de la población, que de manera directa han visto deteriorar su calidad de vida de manera persistente, desde el comienzo de la crisis de principios de los ochenta. En la siguiente gráfica, se observa que el débil impulso del crecimiento no ha logrado mejorar los niveles de vida de los mexicanos: a partir de 1982 y hasta 1996, el crecimiento promedio del PIB fue de 1.2 %, y el crecimiento promedio de la población fue de 2.3 %, el resultado comprendido en este periodo es que el crecimiento per capita disminuyó en 1.1 % promedio anual. Las consecuencias de la disminución del crecimiento per capita han originado contracciones de los niveles de empleo, de la demanda agregada y en general del mercado.

Gráfica 2.2.

PIB Per capita en México, 1980-1996



Aunque el nivel del ingreso per capita no es un indicador que refleje claramente la asignación de recursos, puede servir como un indicador *aproximado* del nivel de ingreso de la población de un país²³. En este sentido, se contempla como parámetro los niveles de vida que se tenían en 1980 comparado con 1996, donde se reduce el nivel de ingreso en 10%; en el que entre 1982 y 1989 el PIB per capita se redujo en 1.75 %, mientras que de 1990 a 1996 ha disminuido en 0.23 %. Lo que indica que después de 15 años de bajo crecimiento, es conveniente establecer un *consenso sobre la necesidad de volver a crecer*.

En este consenso se debe considerar que el crecimiento es un proceso que se debe planear bajo una visión de largo plazo, ya que en el proceso es difícil crecer

²³ El PIB per capita se obtiene dividiendo el PIB entre la población, lo que indicaría cuanto le corresponde a una persona del ingreso total, dejando de lado cómo se distribuye realmente el ingreso. Ante la ausencia de un indicador del nivel de bienestar representativo en las cuentas nacionales de México, se utiliza este indicador a manera de explicación del deterioro del nivel de vida en México, sin considerar la creciente desigualdad en la distribución del ingreso en México.

aceleradamente en el corto plazo. Así, si se empieza considerando la situación actual del país, vemos que en 1996, el crecimiento registrado del PIB fue de 5.1%, mientras que la población creció en 2.1%, dando como resultado un crecimiento per capita del 3.0%. Este crecimiento tan alto se explica debido a la recuperación obtenida después de la profunda recesión de 1995; sin embargo, como se observa en la gráfica (2.2.), el crecimiento de este año no ha permitido si quiera alcanzar los niveles per capita de 1994.

Ahora, si partimos del supuesto que el crecimiento del PIB y el crecimiento de la población registrados en 1996 se mantienen constantes, implicando que el crecimiento del PIB se realiza por encima del crecimiento de la población, se necesitarían aproximadamente 6 años para lograr alcanzar los niveles de vida que teníamos en 1981. Este ejercicio muestra que tan grande es el desafío del crecimiento que, sin embargo es una labor que debemos perseguir en la búsqueda del bienestar de la población.

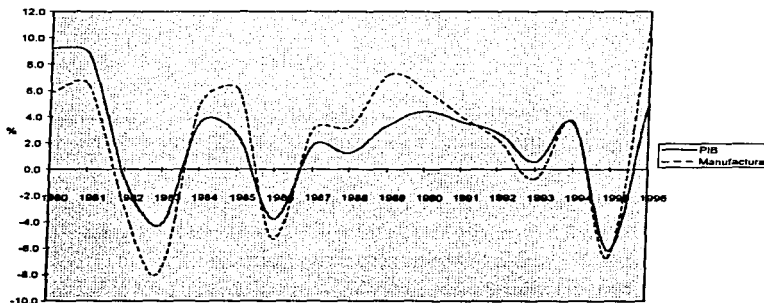
Considerando que la estrategia de crecimiento es coordinada por el Estado, y cómo se observó en el capítulo anterior, las instituciones determinan el crecimiento de una economía, a través de la creación de un marco institucional que desarrolla las capacidades empresariales, del diseño de los sectores y empresas que impulsen el mejor desempeño de la economía. Considerando el valor agregado que genera el sector manufacturero en una economía y en la búsqueda de una mejor estrategia de crecimiento, es conveniente realizar un análisis de este sector a nivel sectorial que permita tener un mejor conocimiento de los problemas y potencialidades específicas del sector para de esta forma realizar una mejor propuesta de crecimiento a nivel de sectorial. Este análisis que de llevarse a cabo, sector por sector, permitiría dar una mejor respuesta de la instituciones a las necesidades del crecimiento industrial. En

este sentido como el crecimiento nacional es la suma de todas las ramas de la economía, se realizará un análisis del sector de la confección, que permita establecer una política de crecimiento para la industria de la confección.

2.2. Importancia de la manufactura en el crecimiento mexicano

La historia de los países que han mejorado sus niveles de vida altos de manera creciente muestran que han accedido a ello mediante la consolidación de su sector industrial y la articulación equilibrada de éste con el comercio exterior. Como se observó en el capítulo anterior, las economías del este asiático, que han registrado mayores niveles de crecimiento, han mostrado que el sector industrial tiene un gran peso en su Producto Interno Bruto, denotando que este tipo de economías generan productos con mayor valor agregado, que de la forma que se realiza en los países latinoamericanos en donde se producen básicamente bienes primarios. En este sentido, es interesante realizar el análisis para la economía mexicana, que permita tener un marco de referencia que muestre nuestra posición en el rubro donde las economías más dinámicas han puesto mayor énfasis.

Gráfica 2.3.
Tendencias del crecimiento de las manufacturas y el PIB



Como se aprecia en la gráfica (2.3.), el crecimiento del PIB y el crecimiento manufacturero están altamente correlacionados: en los años en los que crece el producto, el sector manufacturero crece en una proporción mayor, mientras que cuando el producto decrece las manufacturas lo hacen aún más. Así, esta relación nos muestra cómo el crecimiento de la economía mexicana se ve impactada directamente por un mayor crecimiento manufacturero, mientras que menores crecimientos de la industria originan proporcionalmente caídas menores del PIB, debido a que la economía se compone de otros sectores - como los servicios - que evitan que la tasa de crecimiento del producto decrezca con la misma intensidad, denotándose la importancia manufacturera en el crecimiento.

Desde 1980 la participación de la industria manufacturera en el PIB ha permanecido aproximadamente constante al representar entre el 21 y 24 % del total, mostrando una proporción menor que la obtenida por los países asiáticos; lo que indica que la intervención de las instituciones de fomento manufacturero no han logrado mejorar esta posición relativa, que permitiera generar un mayor valor agregado que el resto de la economía. A partir de la idea de que las instituciones no han logrado desarrollar un sector manufacturero eficiente que mejore el nivel de crecimiento de la economía; sería conveniente establecer un análisis sector por sector, que agregadamente representan el conjunto del sector industrial. Esta propuesta de análisis permitirá conocer de qué manera las instituciones han determinado los niveles de ganancia, inversión, empleo, de organización interempresarial y de formación de redes (encadenamientos productivos) a través de la política industrial.

En la búsqueda de un sector que permitiera una mayor generación de empleo en el corto plazo, y con capacidad potencial para mejorar su competitividad, para ganar mercado nacional y extranjero, que nos permitiera explotar nuestro factor competitivo; se consideró al *sector tradicional*, en específico a la industria de la

confección, que presenta las siguientes características: intensivo en mano de obra, bajos niveles de capitalización requeridos en la producción. Además, la intensidad en el insumo trabajo también aumentan el conocimiento por medio del proceso que George Stadler describe de la siguiente forma: “cuanto más grande sea el nivel de insumo trabajo, más amplio será el panorama para el aprendizaje y la adquisición de nuevas habilidades; un nivel mayor de insumo trabajo también requiere el uso más intensivo de factores fijos en el corto plazo, incrementándose de esta forma el incentivo para eliminar el desperdicio y los cuellos de botella”²⁴. De esta forma, la aceleración de este sector puede permitir una aportación al crecimiento nacional.

2.3. Importancia Económica de la industria de la confección

En México la confección se ha caracterizado por su dinámica al generar altos niveles de empleo y por su aportación al PIB manufacturero. Así en 1996, el nivel de la gran división textiles, prendas de vestir e industria del cuero y del calzado aporta el 14.7 por ciento del empleo y el 8.6 por ciento del PIB manufacturero. Mientras que la subdivisión *industria del vestido* participa con un 3.5 por ciento del PIB y un 5.7 por ciento del empleo generado en la manufactura, lo que implica que es una de las ramas con mayor importancia en la economía.



²⁴Stadler George, 1990, "Business Cycle Models with Endogenous Technology". American Economic Review, 80 (september), p.p. 763-768.

2.3.1 Estructura del sector

El sector de la confección se estructura principalmente de empresas de tamaño micro y pequeño, derivado de una lógica de producción que no requiere el establecimiento de una gran inversión en maquinaria y en insumos²⁵. De acuerdo a los últimos censos industriales el número de establecimientos predominantemente son de tamaño micro y pequeño, que en conjunto representaron el 97.1 y 98.1 por ciento del total de los negocios en 1988 y 1993 respectivamente, donde se observa una marcada tendencia a la concentración de micronegocios.

Cuadro 2.1.

Tamaño de los establecimientos en la industria de la confección		
	1988	1993
Micro	84.7	91.2
Pequeña	12.4	6.9
Mediana	2.1	1.3
Grande	0.9	0.6
Total	100 %	100 %

FUENTE: Elaborado a partir de INEGI, Censos industriales, 1989 y 1994

2.4. La política industrial en el crecimiento económico. ¿Cómo intervino el Estado en el desempeño de la confección?

El Estado interviene en la ruta de crecimiento del sector industrial directamente a través de la política industrial e indirectamente a través de la política macroeconómica, lo que afecta el desenvolvimiento a nivel sectorial, por lo que se analizará el impacto de estas políticas en el sector de la confección, analizando de

²⁵ En entrevistas realizadas a empresarios de la confección en los estados de Baja California, Jalisco, Morelos, D.F., Aguascalientes y Puebla, se comentó que con una inversión de 7, 000 pesos es posible conseguir maquinaria de segundo uso y de materia prima para comenzar a producir.

esta forma cómo la organización industrial está determinada por la intervención de las instituciones.

La planeación del desarrollo industrial en México está a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), institución encargada de promover el desarrollo de la industria y del comercio mexicano a nivel nacional e internacional. La actuación de SECOFI, se realiza a través de planes y programas de fomento hacia las empresas. Por lo que a través de ellas se analizará la influencia pública en el desenvolvimiento de la industria de la confección de 1980 a 1996.

2.4.1. La Política Industrial antes de 1982

La política industrial antes de la crisis de 1982 buscaba la competitividad de las empresas a través de un modelo de sustitución de importaciones, donde las empresas nacionales pudieran aprovechar las ventajas que el gobierno otorgaba en materia de protección arancelaria, bajo un esquema de economía “cerrada” que buscaba aislar al productor nacional de la competencia externa para que de esta forma abasteciera al mercado interno. Se pretendía que la industria fuera competitiva al interior para después hacerlo en el exterior; esta política buscaba que las empresas aprendieran y se desarrollaran sin competencia que generara un esquema de incentivo a la ganancia.

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982²⁶, se buscaba fomentar la producción de bienes de consumo básico, de desarrollar industrias de alta productividad capaces de competir en el mercado mundial y de aprovechar los recursos naturales del país, agregándoles valor; por lo que se establecieron prioridades a nivel sectorial para alcanzar tales objetivos. El criterio de selección de los sectores que el Plan establece como prioritarios se consideraron de acuerdo a los

siguientes criterios: i) el destino de sus productos, ii) el origen de sus materia primas y otros insumos y iii) sus efectos macroeconómicos, en los que se consideran su generación de empleo, a la integración vertical de la industria de transformación, a las exportaciones, al valor agregado, a la inversión y al desarrollo tecnológico. En este sentido se seleccionaron un gran número de ramas también consideradas como prioritarias, que abarcaban cerca de 70 de ellas. El Plan se agrupa en torno a dos categorías de actividades prioritarias. En la primera prevalecen las industrias productoras de alimentos y las que suministran maquinaria y equipo a estas ramas y a otras consideradas como estratégicas. La segunda categoría incluye el resto de actividades que generan bienes de consumo básico e industrias productoras de insumos de uso generalizado.

La industria de la confección se encontraba dentro de la categoría 2, donde a nivel sectorial se estableció como meta alcanzar una tasa anual de la demanda total de entre 11.0 y 13.0, entre 1979 y 1982. Esta política industrial horizontal, cubría la gran mayoría de los sectores manufactureros, con los siguientes instrumentos.

Protección industrial. Los principales instrumentos que conformaron la política de protección a la industria fueron los aranceles y las restricciones a la importación por medio de permisos previos y cuotas máximas de importación. Así la política arancelaria y los controles a la importación formaban parte central del conjunto de estímulos del Plan a la industria. Sánchez Ugarte et al, consideran que éstos fueron los instrumentos que más se utilizaron y los de mayor influencia hasta los años ochenta. Así, el porcentaje de fracciones arancelarias controladas con permiso previo de importación abarcó el 100% de las importaciones en 1978 y 1982²⁷.

²⁶ SPP, 1985, "Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982", en *Antología de la Planificación en México 1917-1985. Programas de Desarrollo Sectorial (1978-1980)*, Tomo 7, , pp. 29-240. SPP y FCE, México.

²⁷ Sánchez Ugarte Fernando, Fernández Pérez Manuel y Pérez Motta Eduardo, 1994, *La Política Industrial ante la Apertura*. SECOFI-NAFIN-FCE., p. 22.

En este sentido la confección gozaba en 1979 de una protección arancelaria efectiva de 156.08, superior a la media de la industria manufacturera que era de 66.32, lo que colocaba a esta rama como una de las más protegidas por el sistema de protección, véase cuadro 2.2.

Los altos niveles arancelarios establecidos en los insumos y bienes en los cuales existía fabricación nacional, ocasionaron un importante sesgo antiexportador, debido al aliciente para la producción nacional. Los permisos previos de importación y los altos aranceles a insumos extranjeros afectaron la competitividad del sector exportador al impedir el acceso de materias primas a precios y calidad internacional.

El modelo propició que al momento de cerrar la economía, la industria nacional creciera al abastecer de manera exclusiva el mercado interno. A partir de entonces, la incapacidad de la industria para buscar nuevos mercados en el exterior propició que la inversión empezara a contraerse al igual que el crecimiento industrial. Mientras que el mercado mexicano relativamente pequeño se encontraba aislado de la competencia del exterior. Así, los industriales carecían de incentivos y presiones para ofrecer productos de alta calidad al menor precio, y operar con niveles internacionales de productividad y de escala. Por otra parte, unas cuantas empresas abastecían al mercado interno, lo que significaba una alta concentración industrial²⁸.

Intervención de las empresas del Estado. La política proteccionista se complementó con una activa participación empresarial del Estado en varios renglones de la actividad económica del país. El Estado decidió invertir en empresas paraestatales dedicadas a suministrar insumos para la industria nacional con la idea de fortalecer la cadena productiva, como un instrumento de industrialización. En este sentido las empresas industriales del Estado pretendían generar efectos multiplicadores, al

²⁸ Sánchez Ugarte, *op cit.*, p. 25

operar en áreas estratégicas de la estructura económica. Destacan entre éstos los energéticos, la petroquímica básica, y la inversión en la producción de textiles de fibra blanda y de otros textiles, que producen insumos de uso difundido para la industria de la confección. Se buscaba que las empresas públicas proporcionaran insumos a la industria a precios bajos, para abatir costos de producción, lo que provocaba que los empresarios tuvieran un mayor margen de ganancia al reducir sus costos y al vender por precio en un mercado con ausencia de competencia externa.

El financiamiento dirigido. La fuente financiera de apoyo a la industria estaba dado por el ingreso público derivado del petróleo; el gobierno planeaba que al disponer de mayores recursos externos provenientes de hidrocarburos, la economía podía generar mayores recursos internos, a través del fortalecimiento de sus instituciones financieras²⁹. En los sectores seleccionados por el gobierno, el crédito principalmente se otorgó a través de Nacional Financiera. A pesar de que varias ramas se consideraron prioritarias el gobierno apoyo discrecionalmente a unas industrias más que a otras, este es el caso de la industria de la confección que fue uno de los sectores menos apoyados, a diferencia de la industria automotriz que fue el sector más beneficiado por el financiamiento; Así, a finales de los setentas la división de textiles, vestido y cuero fue la división menos favorecida por la banca de desarrollo al contar con financiamientos menores al 0.36 % de su PIB, mientras que las industrias metálicas básicas tenían créditos contratados por encima del 10 % de su PIB³⁰.

Incentivos fiscales. La estrategia del desarrollo industrial contemplaba otorgar créditos fiscales contra impuestos federales. El crédito fiscal se hacía constar con un

²⁹ SPP, "Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982", *op cit*, p. 46

³⁰ Nacional Financiera, 1981, *La Economía Mexicana en Cifras 1981*, Nafinsa, México.

Certificado de Promoción Fiscal³¹ (Ceprofis) expedido por la SHCP. Para otorgar los créditos fiscales se solicitaba un monto de la inversión que se realice en activos fijos, el volumen de empleo generado con motivo de dicha inversión u originado por el establecimiento de turnos adicionales de trabajo, el valor de la maquinaria y equipo adquirido debía ser de fabricación nacional. A pesar de estos incentivos para la inversión, no existía una planeación adecuada a nivel sectorial y por tamaño de empresa, lo que provocaba que las empresas tuvieran dificultad para obtener apoyo. La industria de la confección, constituida en su gran mayoría por micro y pequeñas empresas, no estaba en capacidad para cubrir los requisitos de acceso a los apoyos fiscales principalmente porque la maquinaria empleada -máquinas rectas, overlock, ojaleadoras, acabadoras- es de origen extranjero, además de la capacidad de gestión y del costo de la maquinaria que por el tamaño de empresas limita su capacidad de acceso a nuevos bienes de capital.

Sin embargo, en la promoción del desarrollo industrial, el Plan pretendía utilizar los excedentes financieros generados por la exportación de hidrocarburos para el fortalecimiento del sector industrial; y en segundo término, se intentó corregir deficiencias acumuladas a lo largo de varias décadas, durante las cuales el proteccionismo había dado lugar a un sector manufacturero de baja competitividad. A pesar de esto el plan era profundamente proteccionista: se hablaba de competitividad pero no se definían términos y condiciones para alcanzarla; se hablaba de exportaciones pero se abogaba en la práctica por un tipo de cambio sobrevaluado que hiciese baratas las importaciones.

Señales que mostraban la dificultad del crecimiento industrial. A finales de los setenta y principios de los ochenta la industria presentaba serios problemas que

³¹ En el marco del Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, se crearon los Ceprofis, que tenían como objetivo simplificar y unificar el sistema anterior mediante la expedición de créditos fiscales que

dificultaban su crecimiento, la estrategia de industrialización empezó a mostrar sus limitaciones:

- **La sobrevaluación del peso desde mediados de la década de los sesenta y los altos niveles de protección a la industria, propiciaron un sector industrial con baja competitividad que desestimulaba las exportaciones.**
- **El sostenimiento de elevadas tasas de crecimiento de la manufactura requerían un componente importada cada vez más mayor.**
- **La política de aranceles y permisos al igual que la política cambiaria, en los periodos que predominó la sobrevaluación del peso, tenían fines antiinflacionarios, más que de equilibrio externo, lo que provocaba señales de precios distorsionadas para los agentes económicos.**
- **Los objetivos de la política macroeconómica en materia de inflación, balanza de pagos y demanda agregada condicionaron con frecuencia la política industrial y el desarrollo del mismo sector.**
- **El rápido crecimiento de la demanda agregada respecto al de la oferta acompañado con la sobrevaluación del tipo de cambio presionaron al alza en los precios, aceleraron las importaciones y desincentivaron las exportaciones.**
- **El sector empresarial nacional no había logrado consolidar una capacidad de organización que le permitiera participar con mayor eficiencia en el mercado nacional e internacional.**

2.4.2. La crisis de 1982 como detonador de cambio industrial: La política industrial bajo un nuevo orden económico

Al iniciar la década de los ochenta, México forzado por las circunstancias externas y por la acumulación de fallas internas, tuvo que replantear su modelo de desarrollo industrial. La aplicación del modelo basado en la sustitución de importaciones

hacían constar el derecho de su titular (de nacionalidad mexicana) a acreditar su importe contra cualquier impuesto federal a su cargo.

durante los tres decenios anteriores puso de manifiesto la imposibilidad de continuar el crecimiento industrial por esta vía, debido al desequilibrio generado en la balanza comercial que limitaba la competitividad de la industria nacional.

El esquema de crecimiento mexicano con endeudamiento externo y déficit fiscal crecientes con la combinación de desequilibrios en las finanzas públicas y en la cuenta corriente, no se podían sostener por mucho tiempo. La caída internacional de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés internacionales propiciaron la suspensión del ahorro externo, lo que asociado a inadecuadas políticas de industrialización, marcaron, con un colapso cambiario, el inicio de la crisis en 1982. Esto hizo evidente que las políticas proteccionistas y la excesiva intervención del Estado, habían agotado su capacidad para promover un crecimiento económico sostenido.

A partir de la crisis de 1982 se hace necesaria la reestructuración de la economía y por lo mismo en el sector industrial. Es a partir de 1983 y tomando como base el Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, que se instrumentaron un conjunto de medidas y programas orientados a alcanzar "el desarrollo de un sector industrial eficiente y competitivo"; estos objetivos tenían el propósito de corregir la insuficiencia de ahorro interno e incrementar la generación de divisas. Así, se planteaba que el desequilibrio comercial manufacturero, antes financiado por deuda externa y por la exportación de petróleo, ahora se financiaría principalmente con recursos provenientes de la propia industria nacional²².

Como consecuencia de los desequilibrios de 1982 el aparato productivo se vio afectado por la disminución de la demanda, por un crecimiento en los precios, altos costos financieros y escasez de divisas. Para resolver estos problemas el gobierno

²² Poder Ejecutivo Federal, 1983, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, México.

planteó promover las actividades manufactureras de exportación, estableciendo de esta forma un nuevo esquema de industrialización para el país.

Para impulsar la nueva estrategia "para modernizar la planta productiva y aumentar su competitividad a nivel internacional", se comenzó a racionalizar la protección, a agilizar los trámites de exportación, además de que los aranceles tendieran a sustituir crecientemente a los permisos previos, pero se menciona que en el corto plazo, mientras no existan recursos para cubrir con el déficit comercial se mantendrá el control de las importaciones.

Política sectorial. Para establecer las ramas de mayor prioridad, dentro de la estrategia de industrialización y de especialización del comercio exterior, se clasificó a la industria nacional en tres grupos: 1) el Sector Industrial Endógeno (conformado por la ramas que han experimentado el mayor grado relativo de integración y cuyo dinamismo es comparativamente más estable. A este sector pertenecen las actividades productoras de bienes de consumo no duradero); 2) el Sector Industrial Exportador (conformado por ramas del sector endógeno que participan en el mercado internacional y con ventajas en costos). El tercer grupo es el Sector Industrial Sustitutivo de Importaciones (que está constituido por un conjunto de ramas que por su insuficiente integración han contribuido en menor grado al desarrollo de la industria). La nueva estrategia industrial se apoyaba en el crecimiento industrial de los dos primeros sectores industriales que se consideraban como "sectores que pueden generar más divisas; además de ser sectores altamente generadores de empleo y cuyos bienes son consumidos por amplios sectores de la población"³³.

³³ "Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. 1984-1988", en SPP, 1985, *Antologías de la Planificación en México 1917-1985*, Tomo 12: Desarrollo Industrial Energético y Minero (1982-1985), SPP y FCE, México.

En esta clasificación la industria de la confección se encontraba en las dos sectores a ser apoyados por la estrategia industrial, debido a su importante capacidad de generación de empleo y a su capacidad para poder generar divisas para el país. En este sentido, a corto plazo se buscaba que las ventajas del tipo de cambio permitieran consolidar al sector exportador.

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y del Comercio Exterior 1984-1988, de acuerdo a la Secofi y al Instituto Mexicano del Comercio Exterior, se seleccionó a la confección, porque su dinamismo de exportación era mayor que la media general, además de que de acuerdo a un índice de ventaja comparativa el sector con otros países, mostraba que la confección tenía cierta ventaja comparativa en costos de mano de obra.

Políticas de protección y fomento al comercio exterior. La promoción del sector exportador comprendía cuatro medidas: racionalización de la protección, fomento a las exportaciones, franjas fronterizas y zonas libres y negociaciones comerciales internacionales. A pesar de que se consideraba apoyar a un sector manufacturero más competitivo se contemplaba continuar con un esquema selectivo de importaciones - a través de aranceles definidos sobre la base de la protección efectiva -, para los productos que se fabricaran en el país; para de esta forma evitar una mayor demanda de importaciones, además de que se pretendía lograr una mayor articulación de la planta productiva.

Los niveles arancelarios se definieron sobre la base de la protección efectiva por rama, para el caso de la confección seguía siendo una de las más altas de la manufactura, junto con las ramas de carnes y leche, y la de la industria automotriz.

En el fomento al sector exportador se suprimía el requisito de permiso previo importación para materias primas que no se produjeran en el país. Mientras que se establecía un tipo de cambio "real" (subvaluado) para desestimular las importaciones y fomentar las exportaciones de productos nacionales. En adición a los apoyos a la exportación el Programa contemplaba reducir los trámites para la exportación y en la promoción fiscal se autoriza la devolución de impuestos de importación utilizados en los productos de exportación, además de que los productos exportados continuaran exentos del IVA. El apoyo al sector exportador denotaba el objetivo de generación de divisas para el país.

En 1985 se impulsó el proceso de sustitución de permisos previos de importación por aranceles y se logró que hacia finales de año, sólo el 35% del valor de las importaciones estuvieran sujetas a controles cuantitativos (véase CEPAL, 1992). Para 1986, a raíz del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se puso en marcha un programa de desgravación arancelaria, que abrió drásticamente la puerta a la apertura comercial. Mientras que para 1987, cuando el programa antiinflacionario no produjo los resultados deseados, se abandonó la estrategia gradualista de la apertura y se decidió emplear la competencia de las importaciones como mecanismo de control inflacionario. Ello implicó una fuerte aceleración del programa de desgravación que hizo que en diciembre de 1987 la media arancelaria se redujera al 10 por ciento (contra el 26% del año anterior), el arancel ponderado bajó del 13.1 al 5.6 por ciento; llevándose el desmantelamiento unilateral del sistema de protección comercial en 4 años³⁴. Así, por ejemplo, para la confección, la producción nacional protegida mediante licencias de importación que en junio de 1985 era de 99.1 por ciento pasó en 1986 a 81.4 por ciento para representar en 1987 el 52.9 por ciento de protección protegida por

³⁴ Clavijo Fernando y Valdivieso Susana, 1994, "La política Industrial en México, 1988-1994", en Clavijo Fernando y Casar José Y. (Comps.), La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. Elementos para una Política Industrial, Lecturas 80. El Trimestre Económico, FCE, México. pp. 51 y 52

licencias previas de importación, mismas que en 1988 fueron eliminadas - véase cuadro 2.3-.

2.4.3. El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994 como consolidador de la apertura comercial

Para reforzar las estructuras de mercado que elevaran la competitividad de las empresas en un entorno de libre mercado y de un dinámico sector exportador, la política industrial circunscrita en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994³⁵ (Pronamice), proponía la consolidación de la apertura comercial y la desregulación económica. Se planteaba que la competencia internacional obliga a los productores nacionales a ser más eficientes y competitivos, *reconociendo que las empresas que no logran adaptarse a la competencia externa saldrían del mercado*. El Pronamice tenía como objetivo perfeccionar y afirmar el régimen de "libre comercio", en el que ya se encontraba la economía mexicana desde 1988. Puesto que el proceso de liberalización comercial se inició debido a la crisis de 1982 y completándose dos años después del ingreso de México al GATT, cuando por razones de carácter macroeconómico, se adoptó un calendario de desgravación acelerada que hizo que, en un lapso de cinco años, el régimen comercial mexicano pasara a ser uno de los más cerrados a uno de los más abiertos del mundo³⁶.

En este programa la política industrial dedicaba una parte sustancial a proponer la eliminación de regulaciones excesivas que tenían como objetivo compensar las distorsiones generadas por la protección comercial en la industria manufacturera. Además, como parte de las medidas encaminadas a reducir el déficit fiscal se

³⁵ SECOFI, 1990, "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994", en *El Mercado de Valores*, suplemento al no. 4, (febrero, 15).

³⁶ Clavijo y Valdivieso, *op cit.*, p. 35.

eliminaron los subsidios especiales a los precios de los energéticos y de los productos petroquímicos básicos.

En la consolidación de la apertura comercial, se continuó con la eliminación de restricciones cuantitativas en sectores protegidos a través de una revisión de las licencias de exportación y los permisos de importación, así como de la búsqueda de concretar tratados comerciales con otros países.

La política de apoyo a la industria nacional se orientó de manera horizontal, más que específica para cada rama de manufacturera. Los principales instrumentos de promoción se mencionan a continuación:

Promoción de la inversión. En el nuevo modelo de desarrollo industrial, la inversión privada, nacional y extranjera, debía convertirse junto con las exportaciones, en el motor de crecimiento industrial, por lo que, el Pronamice establecía un programa especial de estímulos que pretendía mejorar, en coordinación con la SHCP, los incentivos fiscales de carácter general, esquemas de deducción inmediata de la depreciación y disminución de las tasas impositivas marginales. Simplificar los reglamentos, normas y trámites para generar un marco regulatorio más sencillo; además, el gobierno se comprometía a mejorar la infraestructura - carretera, aeroportuaria, portuaria y eléctrica - mediante coninversiones con el sector privado.

Incentivos fiscales y créditos. En 1988, cuando se reformuló el programa de estabilización debido a la prioridad del combate a la inflación, la política de estímulos fiscales quedó supeditada al objetivo inflacionario y los Ceprofis fueron suprimidos con excepción de los otorgados a la pequeña y mediana empresa y a la industria y comercio del libro, donde el apoyo se redujo. En el Promice se establecieron programas de apoyos fiscales, que utilizaban la devolución, reducción

o franquicia de los derechos de importación como instrumentos de apoyo, dichos programas eran: el programa de empresas altamente exportadoras (Altex), programa de importación temporal para producir artículos de exportación (Pitex), programa de empresas comercializadoras de productos mexicanos en el exterior (Ecex), el programa de devolución de impuestos de importación para exportadores (Draw Back) y el programa para impulsar la industria de la franja fronteriza norte y zonas libres del país. La preferencia por estos instrumentos es sin duda el resultado de las regulaciones internacionales en materia de subsidios, ya que el GATT prohíbe el uso de subsidios directos a la exportación como herramienta para contrarrestar el sesgo antiexportador de la protección, pero permite el uso de reembolsos o franquicias a los derechos de importación³⁷.

A pesar de estos apoyos al sector industrial, los programas limitaban el acceso a micro y pequeñas empresas, por ejemplo el programa Pitex favorece a las empresas exportadoras directas e indirectas cuyas exportaciones sean superiores a 500 mil dólares anuales; mientras que el programa Ecex se dirige a las empresas comercializadoras con un capital mínimo de 100 mil dólares y cuyas exportaciones de productos no petroleros son superiores a 3 millones de dólares al año. En tanto que el programa Altex se dirige a empresas que exportan más de dos millones de dólares o el equivalente al 40 por ciento de sus ventas totales.

Al considerar esta problemática, se observa que la micro y pequeña empresa a pesar de ser frecuentemente nombrada en la política industrial en las décadas anteriores a 1990, ésta no consideraba un programa acorde a su situación y capacidad de gestión en los mercados, en un contexto de eficiencia y competitividad; lo que hacía necesario establecer una serie de apoyos para este tipo de empresas. Es en este

³⁷ véase J.R. Behrman y S. Levy, 1992, "Inconvenientes de los...", p.51

contexto que el Profice determinó destinar mayores recursos para las empresas exportadoras y a las micro y pequeñas empresas.

Promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas. Se reconocía que estas empresas presentaban reducida escala y bajos grados de integración y gestión, lo que las ubicaba en desventaja en los mercados de crédito, tecnológico y de exportación, por lo que se estableció un programa especial de apoyo basado en las relaciones interempresariales, proponiéndose las siguientes medidas:

1. Establecimiento de bolsas de subcontratación, de agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas
2. Fomento a la formación de uniones de crédito.
3. Promover la vinculación con grandes empresas a través de la subcontratación.
4. Reforzar la infraestructura en parques y corredores industriales que faciliten la vinculación con la maquiladora.

Estas medidas fueron recogidas y planteadas en el programa para la modernización y desarrollo de la industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994³⁸.

2.4.4. Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana Empresa 1991-1994

En este programa el gobierno reconoce los problemas de las micro y pequeñas empresas al resumir su difícil situación en los siguientes puntos: 1) marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales, 2) incapacidad de las empresas más pequeñas para acceder al crédito por la falta de garantías y avales porque sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso, 3) la

³⁸ SECOFI, 1991, "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", en *El Mercado de Valores*, no. 6, (marzo 15).

propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común, 4) limitada capacidad de gestión derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización, 5) escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología, 6) obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo, 7) tendencia a la improvisación, 8) restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación, 9) carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento, 10) deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra, y 11) en general, carecen de estándares de calidad adecuados.

Este programa proponía mejorar la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, para fortalecer su participación en el mercado interno y mejorar su participación en las exportaciones. Además, se menciona que es importante este tipo de empresas para generar mayores niveles de empleo con base en los menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.

La estrategia se orienta a mejorar los niveles de producción mediante la organización interempresarial. Asimismo, se fomenta elevar la calidad e impulsar programas de capacitación gerencial y de mano de obra para impulsar la participación de este tipo de empresas en los mercados externos, mediante la organización de empresas de comercio exterior, subcontratación, proveeduría a exportadores y a la industria maquiladora. Como adición a las relaciones interempresariales se promueve el establecimiento de parques, zonas y puertos industriales.

El programa plantea varias opciones de organización interempresarial para mejorar la posición de este tipo de empresas en el mercado nacional y extranjero, estas son las opciones:

1. **Sociedad de responsabilidad limitada de interés público.** Es una empresa mercantil diseñada para agrupar a microempresarios de bajos recursos, que apoya a sus asociados en actividades de interés común, como la adquisición de materia primas, tecnología, activos fijos y servicios, así como en la comercialización conjunta de sus productos y las operaciones de subcontratación.
2. **Empresas integradoras.** El esquema es semejante al de los consorcios italianos por medio de las cuales las micro y pequeñas se han modernizado. Consiste en alentar la especialización de las unidades productivas en alguna de las diferentes etapas del ciclo de fabricación de un bien determinado (diseño, ensamblaje, compra de insumos, comercialización investigación y desarrollo y servicios especializados) para obtener un producto diferenciado por la calidad, precio y tiempo de entrega.
3. **Uniones de crédito.** Constituyen agentes de cambio para las empresas, pues su función no sólo se limita a otorgar créditos a los socios, sino que les brinda apoyo para la realización de operaciones comerciales conjuntas, compra y comercialización, servicios técnicos y capacitación gerencial. Esta forma de organización está planteada para las empresas que cuentan con capacidad económica y han alcanzado un nivel aceptable de organización y gestión.
4. **Subcontratación.** Para lograr la integración de las cadenas productivas, se promueve a la subcontratación para articular las empresas de mayor tamaño con empresas más pequeñas. Se considera además que mediante la subcontratación se pueden asimilar tecnologías y lograr una especialización en determinados procesos y productos.
5. **Centros de compra en común.** Esta forma de asociación de las empresas pretende disminuir el intermediarismo y lograr economías de escala, a través de los mecanismos de compras de materias primas en común.

2.4.5. Industria maquiladora de exportación

El gobierno federal, como complemento al programa industrial, definió un marco normativo para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación³⁹, que simplifica y desconcentra los procedimientos relativos al sector e incorporan nuevos apoyos que favorecen sus operaciones. Se reducen los tiempos en la resolución de los trámites y los procedimientos se resuelven a nivel local. Se estableció la ventanilla única que permite al inversionista realizar sus trámites en una sola dependencia. Entre las nuevas disposiciones destaca la importación de insumos y equipo productivo así como de equipo no vinculado directamente al proceso productivo de las empresas como son: las telecomunicaciones y cómputo, cajas de trailers y contenedores. Asimismo, se introducen las operaciones de transferencia y submaquila entre empresas maquiladoras y empresas sin programa de maquila. El esquema de ventas en el mercado nacional permite una mayor participación del sector en el mismo. Ofrece alternativas para pagar el impuesto de importación con base en el arancel del producto terminado o en el arancel correspondiente a las partes y componentes extranjeros. Mientras que para 1994 se elimina el requisito de presentar una balanza equilibrada de divisas para las empresas, así como las restricciones de las ventas al mercado nacional que las libera paulatinamente hasta el año 2000⁴⁰.

En el siguiente cuadro se presentan resultados cuantitativos que los planes y programas industriales instrumentados desde 1979 han tenido sobre la industria de la confección; para en los siguientes apartados del capítulo describir y analizar el impacto de la política industrial sobre la estructura de la confección mexicana.

³⁹ SECOFI, 1989, "Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación", en *El Diario Oficial de la Federación*, 22 de diciembre.

⁴⁰ SECOFI, 1993, "Decreto que modifica al diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación", en *El Diario Oficial de la Federación*, 24 de diciembre.

Programas Industriales y la Industria de la Confección

		Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982	Programa Nacional de Fomento Industrial y del Comercio Exterior 1984-1988	Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994	Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000	
M E T A S		Metas sectoriales <ul style="list-style-type: none"> Tasas anuales de crecimiento de la demanda total entre 1979-1982 de: 11.0 y 13.0 	Metas sectoriales <ul style="list-style-type: none"> Incremento de las exportaciones Incremento de empleo 	Medidas de tipo horizontal <ul style="list-style-type: none"> Aumento de las exportaciones Incremento de la inversión privada -nacional y extranjera- 	Medidas de tipo horizontal <ul style="list-style-type: none"> Aumento de las exportaciones Competitividad de la planta industrial Integración de cadenas productivas 	
	I N S T R U M E N T O S	<ul style="list-style-type: none"> protección industrial expansión de la industria parastatal precios diferenciales de combustibles industriales certificado de promoción fiscal apoyo financiero a cargo de Nacional Financiera 	<ul style="list-style-type: none"> racionalización de la protección fomento de las exportaciones negociaciones comerciales internacionales tipo de cambio real "subvaluado" productos exportados exentos de IVA 	<ul style="list-style-type: none"> eliminación gradual de subsidios a los precios de los energéticos y de los productos petroquímicos básicos eliminación restricciones cuantitativas en sectores protegidos concretar tratados comerciales con otros países deregulación económica incentivos fiscales esquemas de deducción inmediata de la depreciación disminución de tasas impositivas marginales simplicificación de reglamentos, normas y trámites mejoramiento de la infraestructura programas de apoyos fiscales que utilicen la devaluación, reducción o franquicia de los derechos de importación promoción a las relaciones interempresariales promoción de la industria maquiladora de exportación 	<ul style="list-style-type: none"> integración de las empresas micro, pequeñas y medianas de industrias ligeras mejoramiento de la infraestructura física fortalecimiento de las capacidades tecnológicas básicas en las empresas pequeñas y medianas deregulación económica servicios de promoción, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior Promoción de la inversión privada -nacional y extranjera - financiamiento a través de Dancomext a proyectos viables promoción de los instrumentos financieros de la banca de desarrollo capacitación a empresas para incrementar la eficiencia de sus procesos productivos 	
R E S U L T A D O S	T.M.C.	1979-82	1983-88	1989-1994	1995-96	
	PIB	1.1	-1.9	2.6	5.7	
% PIBm	4.4	4.1	3.6	3.5		
Product.	1.4	-0.4	0.2	-3.6		
P.O.	0.1	-1.5	2.4	-0.9		
Exports.	-25.8	26.6	153.0	28.0		
Imports.	5.6	5.1	133.5	12.9		
			Incremento anual de establecimientos de maquila de exportación	15.4%	Incremento anual de establecimientos de maquila de exportación	28.9%

* Nota: tasa promedio de crecimiento anual de PIB de la industria de la confección, la participación promedio de la confección en el PIB manufacturero, productividad, personal ocupado, exportaciones e importaciones, especificado para cada periodo. En los resultados, se utilizó un año anterior a los programas debido a la política sectorial.

2.5. El desempeño de la industria de la confección en el período 1980-1996: los resultados de la política industrial

En el anterior apartado se describieron los rasgos principales de la política industrial que ha influido en el desempeño de la industria de la confección, observándose una política industrial para los últimos años de tipo horizontal que otorga incentivos de manera general y no de tipo sectorial que se dedique a atender las características y necesidades de la confección. En este sentido, el presente apartado analiza el comportamiento de la industria de la confección mexicana en el periodo comprendido entre 1980 y 1996, para ver el impacto de la política industrial - vista como el instrumento en el que intervienen las instituciones - en el desempeño de la rama.

2.5.1 Producción y política comercial

Uno de los instrumentos que identificó por varios años a la política industrial fue la protección arancelaria en la que se encontraba la industria manufacturera. Hasta principios de los ochenta, con la crisis de 1982, cambiaron los lineamientos del patrón industrial proteccionista hacia un nuevo orden industrial de apertura y desregulación económica.

Así, para finales de la década de los setenta, la confección se caracterizó por excesivas tasas de protección arancelaria, de permisos previos a la importación de prendas confeccionadas y en general, de una protección que limitaba la competencia con los productos extranjeros y aseguraba para los productores nacionales un mercado interno cautivo. Este incentivo para la industria en general, propició la formación de empresas con bajos niveles de productividad que repercutían en prendas de baja calidad y/o en bajos volúmenes de producción. Bajo esta estructura proteccionista, se generaron empresarios que buscaban ganancias a través de altos precios que por volumen. Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, la

protección arancelaria efectiva⁴¹ para la confección de prendas de vestir en 1979 era aproximadamente 2.5 veces más alta que el promedio de la industria manufacturera, lo que representaba que el valor agregado por la confección podía generar costos y ganancias superiores a los de competidores nacionales.

Cuadro 2.2.

Protección arancelaria efectiva en la industria de la confección			
	1979	1990	1994
Prendas de vestir	156.08	20.16	18.80
Promedio de la industria manufacturera	66.32	14.53	9.45

Fuente: tomado de Sánchez Ugarte, et al. La política industrial ante la apertura, FCE- Secofi, pág. 124

Como resultados de estas medidas y del incremento de la demanda agregada, la producción de prendas confeccionadas crecía al orden del 5.1 por ciento en 1981 - véase anexo estadístico-. Sin embargo, a partir de la crisis de 1982 el comportamiento del sector empezó a declinar, la producción entró en una etapa de estancamiento crónico. Las protecciones comenzaron a bajar: el tipo de cambio real se subvaluó incrementando el costo de los insumos importados, se comenzaron a eliminar los permisos de importación; al tiempo que caía el mercado interno, como consecuencia del incremento de precios y en general, de la pérdida de poder adquisitivo de la población.

El momento se presentaba difícil para los empresarios que ahora tenían que replantear su estrategia de acceso al mercado bajo un ambiente más competitivo, determinado por una política industrial menos proteccionista y más volcada a la promoción de las exportaciones. Así, los apoyos al sector exportador, el tipo de

⁴¹ La protección arancelaria efectiva mide la forma en que la estructura arancelaria protege al valor agregado de una rama determinada. La protección arancelaria efectiva difiere de la protección arancelaria nominal, es decir, la tarifa aplicable a un producto expresada en forma porcentual, ya que en la producción de un bien se utilizan insumos provenientes de otras ramas que, a su vez, están protegidas. La protección arancelaria efectiva es el concepto que incorpora el efecto neto que tiene, sobre una rama, el hecho de que se grave el bien final y los insumos.

cambio subvaluado y la caída del mercado interno se presentaron como una opción para las empresas más competitivas.

En 1984, cuando mejoró la situación del mercado de divisas, se dio inicio a la racionalización progresiva de la protección propuesta en el Programa de Política Industrial y del Comercio exterior, que consistía en la sustitución gradual de los permisos previos de importación por aranceles; por lo que en 1985 se impulsó este proceso, que logró reducir en medio año 17.7 puntos porcentuales de la producción nacional protegida por licencias de importación - véase cuadro 2.3 -.

En la estrategia de la nueva política industrial impulsada desde 1983, se planteaba establecer acuerdos comerciales que permitieran un mayor flujo de bienes y de exportaciones nacionales, en este sentido México ingresa al GATT en 1986, poniendo en marcha un programa progresivo de desgravación arancelaria, que abrió drásticamente la puerta a la apertura comercial. Mientras que para 1987, cuando el programa antiinflacionario no produjo los resultados deseados, se abandonó la estrategia gradualista de la apertura y se decidió emplear la competencia de las importaciones como mecanismo de control inflacionario, que implicó una fuerte aceleración del programa de desgravación en 1987: las licencias de importación para la confección disminuyeron considerablemente para ser eliminadas en 1988, al tiempo que los aranceles disminuían; llevándose el desmantelamiento unilateral del sistema de protección comercial, véase siguiente cuadro.

Cuadro 2.3.

**Producción nacional protegida mediante licencias de importación, 1985-1989
(porcentajes)**

	1985 jun.	1985 dic.	1986	1987	1988	1989
Prendas de vestir	99.1	81.4	81.4	52.9	0	0

Fuente: elaborado con base en Clavijo Fernando y Valdivieso Susana, 1994, "La política industrial de México, 1988-1994, *op cit.*, p. 41

Durante el periodo de 1983 a 1987, los efectos de la liberalización sobre la producción y las importaciones fueron amortiguados por la subvaluación del tipo de cambio provocada por las devaluaciones de 1982, 1986 y 1987. La exposición del aparato productivo a la competencia externa empezó a sentirse a partir de 1989-1990, cuando se decidió también reorientar la política cambiaria hacia el control de la inflación y el tipo de cambio real entró en un proceso de apreciación lento pero continuo a partir de 1991.

En este contexto, la industria de la confección, después de ser uno de las ramas manufactureras más protegidas pasa a competir abiertamente con productos extranjeros: la protección arancelaria efectiva, que en 1979 era de 156 pasa a una protección de 20 para 1990; lo que obligaba a las empresas a mejorar o cambiar sus estrategias para ser más competitivas en el mercado.

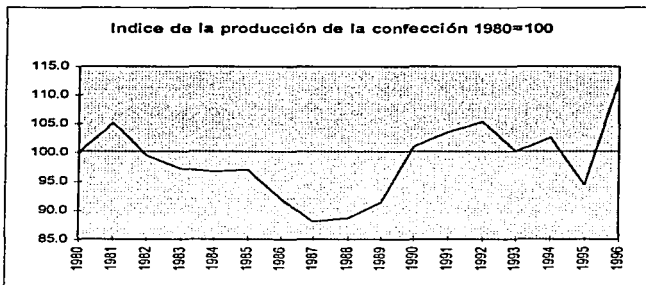
2.5.2. Producción y apertura comercial

Con la mayor apertura de la economía y la caída de la demanda interna, en 1986 y 1987 la industria de la confección agudizó aún mas su tendencia negativa al decrecer la producción en 5.2 y 4.3 por ciento, respectivamente. Mientras que a partir de 1988 se observa una leve mejoría en el producto del sector con respecto a 1987 - año más crítico y con la menor participación de la confección en el PIB manufacturero. Véase anexo estadístico y gráfica 2.5. -.

Mientras que en el periodo comprendido de 1988 a 1994, la producción creció en 2.3 por ciento anual consecuencia del aumento de la demanda agregada y de las expectativas del Tratado de Libre Comercio (TLC). Sin embargo, la producción volvió a caer en 1995 como consecuencia de la crisis de diciembre de 1994, que derivó en una disminución de la demanda interna y del incremento de materias primas. El repunte de la industria se presentó a partir de 1996 cuando se mejoraron

la capacidad de compra de la población, además del incentivo del tipo de cambio para las exportaciones.

Gráfica 2.6.



La parte de la industria que sobrevivió ante la apertura, se modernizó y, con la entrada en vigor del TLC se encontró con un mejor panorama en 1994. Sin embargo, con la crisis de 1995 se pulverizó el mercado interno; a pesar de ello, la devaluación y la caída del salario real atrajeron a los compradores estadounidenses, que vieron en México un excelente proveedor para ensamblar prendas a menores costos.

2.5.3. Productividad

Con la creciente apertura, la industria de la confección se vio obligada a mejorar sus niveles de productividad y de mejorar su calidad para mantenerse en un mercado más competitivo, es en este sentido que la confección a nivel nacional aumentó su productividad de 1988 a 1993 en 3 mil dólares. Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, también se incrementaron las unidades económicas, sobre todo los micro y pequeños negocios; mismos que por tamaño de empresa mejoraron su

productividad en 2,540 y 4,855 dólares respectivamente, señalando que estos nuevos establecimientos son más competitivos en el mercado. En general se aprecia un incremento de productividad por estratos de empresas, aunque la productividad de la gran empresa fue la que menos aumentó.

Cuadro 2.4.

Productividad de la Confección de Prendas de Vestir						
	No. de Unidades Económicas Censadas %	Personal ocupado por establecimiento promedio	¿Quién genera empleo? %	¿Quién genera el VA? %	Productividad VA/PO* USD	Diferencia d Productividad 1993-1988
1988						
Total	9,090	14.6	100.0	100.0	3,544.5	3,006.4
0 a 15 personas	84.7	2.6	15.1	12.2	2,876.6	2,540.0
16 a 100 personas	12.4	39.8	33.8	30.9	3,240.9	4,854.9
101 a 250 personas	2.1	157.0	22.2	20.4	3,262.1	3,170.9
más de 251 personas	0.9	462.3	29.0	36.5	4,461.7	1,476.4
1993						
Total	22,560	9.3	100.0	100.0	6,550.9	
0 a 15 personas	91.2	2.3	22.5	18.6	5,416.6	
16 a 100 personas	6.9	39.0	29.0	35.8	8,095.8	
101 a 250 personas	1.3	151.1	21.0	20.7	6,433.0	
más de 251 personas	0.6	423.3	27.5	24.9	5,938.1	

Nota: * Valor agregado/Personal ocupado

Fuente: Elaborado a partir de INEGI, Censos Industriales 1989 y 1994

En 1988, la productividad más alta se encontraba asociada a las empresas más grandes; sin embargo, para 1993 la productividad más alta la registraban las pequeñas empresas con más de 2,150 dólares que la gran empresa. Sin lugar a dudas la micro y pequeña han realizado un esfuerzo mayor que ha logrado mejorar su valor agregado y productividad; aunque la mediana y grande empresa con tan sólo el 2 por ciento del total de establecimientos en 1993, generan alrededor del 50 por ciento del empleo y del valor agregado total. De manera general, los incrementos de productividad han permitido a la industria de la confección competir con productos importados dentro del mercado nacional, analizándose el mercado externo en el siguiente apartado.

2.5.4. Comercio exterior

Sin lugar a dudas un efecto de la política industrial fue la orientación exportadora de productos manufacturados en el país. México, después de permanecer por un largo periodo de tiempo al margen del comercio internacional de prendas confeccionadas, comienza en 1982 un reordenamiento industrial que buscaba incentivar a un sector productivo exportador capaz de generar divisas para el país. Es ineludible decir que las exportaciones de la confección han logrado un espectacular crecimiento en tan solo 15 años: en el periodo de 1982 a 1985 crecieron anualmente en promedio 15 por ciento, mientras que en el periodo de mayor apertura, comprendido entre 1986 y 1995 las exportaciones crecieron en dólares, a un promedio de 101 por ciento anual; lo que indica un logro de la industria para adaptarse a la competencia internacional en un breve lapso de tiempo, claro está que no todo tipo de empresas lo hicieron.

Como se observa en el cuadro 2.5., la participación de las exportaciones en el PIB de la confección apenas representaban el 1.2 por ciento para 1982. Coeficiente que gradualmente se incrementó y a partir de 1992 las exportaciones representaban ya más del 30 por ciento de la producción; mientras que para 1995 las exportaciones dan un gran salto y por primera vez en su historia representan como proporción más del 100 por ciento de la producción, al significar el 128 por ciento del PIB. Además, de estos factores el tipo de cambio ha jugado un papel muy importante en la orientación exportadora de las manufacturas: derivado de la crisis de 1982 el tipo de cambio subvaluado se utilizó también, como instrumento aliciente para la exportación de productos mexicanos, así como la devaluación de 1986-87 que sirvió también para estimular un mayor auge de las exportaciones.

Cuadro 2.5.

Principales datos y relaciones del comercio exterior de la industria de la confección									
Años	Consumo nacional	PIB de la	Exportos.	Importos.		Coeficientes de			% del comercio exterior en el PIB
	aparente	Confección		comercial	%	importos.	exportos.	exportos. a importos.	
	(Miles de pesos de 1980)		(Miles de dólares)						
1980	46314	44175	36,650	129,639	-92,989	6.3	1.9	28.3	6.7
1981	49612	46424	35,250	147,773	-112,523	8.8	1.5	23.9	7.7
1982	47449	43967	18,393	143,587	-125,194	8.3	1.2	12.8	10.2
1983	42676	42944	27,097	18,477	8,620	1.3	2.0	146.6	3.3
1984	42461	42734	44,610	34,628	9,982	2.2	2.9	128.8	5.1
1985	43191	42898	43,149	54,135	-10,986	3.3	2.7	79.7	6.1
1986	39838	40648	71,004	48,890	22,114	4.2	6.4	145.2	10.8
1987	38247	38003	86,785	43,696	53,088	1.7	3.4	198.6	5.1
1988	38713	39119	55,735	41,111	14,624	2.8	4.0	135.6	6.9
1989	45123	40391	75,174	269,190	-194,016	14.0	4.5	27.9	20.8
1990	50809	44644	71,458	357,124	-285,666	14.7	3.5	20.0	20.7
1991	52399	45763	92,739	441,636	-348,897	15.5	3.9	21.0	22.2
1992a	49887	46564	82,533	1,017,591	-195,058	27.1	30.1	80.8	67.3
1993	47321	44269	998,474	1,187,635	-189,161	29.7	35.4	84.1	77.6
1994	48289	45326	1,499,969	1,696,595	-196,626	36.6	51.3	88.4	109.0
1995	26638	41700	2,069,213	1,488,716	580,497	48.1	128.8	139.0	221.4

Nota Metodológica: Coeficiente de importaciones, es la relación entre importaciones y oferta total del sector.
 Coeficiente de exportaciones a PIB, participación de las exportaciones en el PIB de la rama.
 Participación del comercio exterior en la industria (exportaciones + importaciones) / PIB
 a A partir de 1992 se incluye la maquila

FUENTE: Elaborado a partir de INEGI, S.C.N.M. y Anuario Estadístico del Comercio Exterior, varios años.

En lo que se refiere a la importaciones se observa que a principios de los años ochenta éstas en la oferta del sector eran mayores que las exportaciones, así en 1981 las importaciones eran 3.5 veces superiores que las exportaciones. Esto muestra que antes de 1982 la mayoría de las empresas mexicanas no competían con las exportaciones por la existencia de un mercado cautivo, por su bajo nivel de competitividad y/o al escaso estímulo a las exportaciones. Como consecuencia del tipo de cambio subvaluado y la depresión de la demanda interna, en 1983 y 1984 las importaciones disminuyeron considerablemente. Para 1985 conforme el tipo de cambio se iba apreciando las importaciones se incrementaron, para descender nuevamente con la devaluación de 1986 y es a partir de 1989 que con un tipo de cambio sobrevaluado las importaciones vuelven a recuperar bastante fuerza.

Lo anterior muestra que las importaciones ahora ya no dependen de restricciones comerciales, sino que dependen del tipo de cambio, esta evidencia se confirma con la devaluación de finales de 1994, que originó el encarecimiento de prendas

extranjeras, además de la caída de la demanda interna. En este sentido, la balanza comercial ha sido positiva en los tiempos en los que el tipo de cambio ha estado subvaluado, mientras que cuando se encuentra sobrevaluado el déficit aumenta. Esto indica que la producción nacional todavía no alcanza a ser competitiva en su totalidad para de esta forma proveer al mercado nacional, además de que esta restricción macroeconómica induce a los empresarios a la incertidumbre en la planeación de futuras inversiones.

El consumo aparente además, reafirma que las empresas sólo se orientan al mercado externo cuando existe un estímulo de tipo de cambio o recientemente del TLC, esto nos muestra que existe una relación inversa entre el crecimiento del consumo nacional aparente y las exportaciones⁴², que señala la existencia de empresas que cuando tienen un incentivo de tipo de cambio y de contracción de la demanda interna, destinan una mayor producción al mercado externo.

Sin embargo, es de destacar la adaptación de empresas mexicanas que fueron expuestas a un ambiente de competencia internacional, ante el desmantelamiento del sistema de protección y en general, como se analizó anteriormente, de la apertura económica que se incrementó en 1986 con la entrada de México al GATT y que se agudizó con la presurosa desgravación arancelaria de 1987, consecuencia de la estrategia para disminuir la inflación a través de una mayor oferta importada.

2.5.5. ¿Qué tipo de empresas realizan el comercio exterior?

Resulta interesante analizar con más detalle el origen de las exportaciones e importaciones, es decir, que tipo de empresas realizan las transacciones comerciales con el exterior, si estas son empresas maquiladoras o no. En esta desagregación,

⁴² Véase también Barrón Antonieta y Hernández Manuel, 1996, "Desempeño reciente de la industria de la confección", en Comercio Exterior, no. 11, vol. 46, (noviembre), México.

como se observa en el siguiente cuadro, las exportaciones en gran parte provienen de empresas maquiladoras: entre 1992 y 1994 representaban alrededor de 88 por ciento, mientras que para 1995, incorporaron el 78 por ciento de las exportaciones totales de la confección. Mientras que en las importaciones totales del sector, las empresas maquiladoras solo importaron el 40 por ciento en 1993 y el 69 por ciento del total en 1995; esto representó que las empresas maquiladoras presentaran superávit comercial, mientras que las no maquiladoras tuvieron déficit comercial incluso en 1995, cuando se incrementaron sus exportaciones.

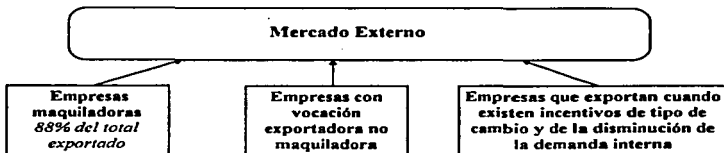
Cuadro 2.6
Comercio exterior de maquiladoras de la industria de la confección
(miles de dólares)

Año	Exportaciones	% en el total de exports.	Importaciones	% en el total de imports.	Saldo Comercial	
					Maquiladoras	Sin maquiladoras
1992	721,932	87.8	417,948	41.1	303,984	-499,042
1993	885,863	88.7	482,997	40.7	402,866	-592,027
1994	1,320,423	88.0	903,341	53.2	417,082	-613,708
1995	1,620,842	78.3	1,030,276	69.2	590,566	-10,069

Fuente: Elaborado a partir del INEGI, Anuario Estadístico del Comercio Exterior, Varios años.

En los datos se aprecia que las exportaciones de empresas no maquiladoras aumentaron en 10 puntos porcentuales su participación en las exportaciones, cuando se devaluó la moneda y cayó la demanda interna a partir de finales de 1994. A pesar de esto, este tipo de empresas siguió presentando déficits comerciales. Esto corrobora la hipótesis de la existencia de una industria volcada hacia el exterior a través de empresas maquiladoras y de un bloque de empresas conformado por empresas no maquiladoras que se dedican a la exportación y otras que exportan cuando tienen incentivos de tipo de cambio y de caída del mercado nacional.

Esquema de empresas de la industria de la confección que exportan



El comportamiento exportador de un bloque de empresas que han logrado adaptarse a la competencia internacional, nos hace reflexionar a cerca de cuál ha sido el incentivo que se les ha dado para lograr en un lapso reducido de tiempo una mayor competitividad, por lo que surgen varias preguntas ¿por qué las empresas maquiladoras representan una abrumadora participación en las exportaciones? ¿por qué importan menos de lo que exportan? ¿qué ha pasado con las empresas no maquiladoras?

La importancia de las maquiladoras en las exportaciones, es también logro de la política de promoción de este tipo de empresas. Como se analizó anteriormente, el gobierno federal a finales de 1989 definió un marco normativo más extendido para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, consistente en 1) simplificación y desconcentración de procedimientos relativos al sector y 2) incorporación de nuevos lineamientos para este tipo de empresas. Entre las *nuevas* disposiciones destacan excepciones y reducciones arancelarias a la importación de insumos y equipo productivo así como de equipo no vinculado directamente al proceso productivo de las empresas como las telecomunicaciones y el equipo de cómputo, cajas de trailers y contenedores; además de un esquema de ventas en el mercado nacional. Mientras que para finales de 1994 se eliminan las restricciones de las ventas de empresas maquiladoras al mercado nacional, así como el requisito

de presentar una balanza equilibrada de divisas. Este último punto puede corroborarse en el incremento de las importaciones que representaron en 1993 el 40 por ciento, pasando a representar cerca del 70 por ciento en 1995 del total del sector. (véase cuadro 2.6.).

Con estos estímulos, se han establecido nuevas empresas maquiladoras, tan solo de 1988 a 1995 estas empresas se incrementaron en 2.3 veces, al pasar de 201 a 450 empresas respectivamente; esto también ha permitido que se incremente su nivel de producción y el personal ocupado. Este último ha aumentado anualmente en promedio 15.5 por ciento entre 1989 y 1995. El fuerte incremento del empleo es consecuencia de la apertura de nuevas empresas y de las oportunidades recibidas para incrementar las exportaciones a través del tipo de cambio en 1995, que permitió un mayor nivel de exportaciones; en este sentido también las horas-hombre trabajadas por obrero aumentaron en 1995, (véase siguiente cuadro).

Cuadro 2.7.

Principales características de la Industria Maquiladora de exportación de la Confección

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales								
No. de establecimientos <i>a</i>	201	245	293	321	371	392	398	450
Personal Ocupado <i>a</i>	34707	39077	42018	46324	53729	63999	74148	94070
Crecimiento anual del personal ocupado		12.6	7.5	10.2	16.0	19.1	15.9	26.9
Horas-hombre trabajadas por obrero <i>a</i>	162.8	162.8	161.7	161.3	163.1	163.1	164.8	172.4
Valor agregado <i>b</i>	3546349	4492851	4356801	4900414	5707051	6633286	7661658	10820416
Crecimiento anual del valor agregado		26.7	-3.0	12.5	16.3	16.3	15.5	41.2
Productividad <i>a</i> <i>b</i>	102.2	115.0	103.7	103.8	106.2	103.7	103.3	115.0
Índice de la productividad 1988=100	100.0	112.5	101.5	103.5	104.0	101.5	101.1	112.6
Crecimiento anual de la productividad		12.5	-9.8	2.0	0.4	-2.4	-0.3	11.3

a/ Promedio Mensual

b/ Pesos de 1980

c/ Valor agregado/personal ocupado

Fuente: Elaborado con base en INEGI, Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Varios años

En cuanto a la productividad de este tipo de empresas, si se toma como referencia el año de 1988, se observa que la productividad ha crecido de manera inconstante, con altas variaciones en 1989 - año en que se ofrecen nuevos incentivos para el establecimiento de este tipo de empresas - y en 1995 cuando crecen la demanda

externa de confecciones mexicanas por el tipo de cambio, lo que en en el último año exigió mayores horas trabajadas que en años anteriores.

El problema que presenta la industria maquiladora de exportación es su limitación para generar mayor valor agregado en el país. La maquila o subcontratación, significa la especialización en una parte del proceso productivo, donde de acuerdo a empresarios entrevistados, generalmente el país se ha especializado en el proceso de confección de las prendas, es decir, las empresas que dan a subcontratar proporcionan a las maquiladoras la tela ya cortada, con sus respectivas habilitaciones - botones, cierres, bordados, etc - para que las maquiladoras solamente cosan y entreguen el producto terminado. Esto favorece a las empresas que subcontratan porque les permite utilizar mano de obra más barata que en Canadá y Estados Unidos.

Otro problema de este tipo de empresas es su alto nivel de componentes importados: como se observa en el siguiente cuadro, alrededor de 98 por ciento de las materias primas y de los empaques son de procedencia extranjera.

Cuadro 2.8.

Estructura del las materias primas, envases y empaques consumidos en la industria maquiladora de exportación de la confección

Concepto	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Importados	99.0	98.9	98.6	98.5	98.5	98.4	97.6
Materias primas y auxiliares	94.3	93.8	94.0	93.4	94.4	93.6	92.2
Envases y empaques	4.7	5.1	4.6	5.2	4.1	4.8	5.4
Nacionales	1.1	1.2	1.5	1.5	1.5	1.7	2.4
Materias primas y auxiliares	1.1	1.1	1.4	1.4	1.4	1.4	2.2
Envases y empaques	0.0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2

Fuente: Elaborado con base en INEGI, Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Varios

Sin lugar a dudas el principal efecto de la política industrial en la industria de la confección ha sido el establecimiento de la industria maquiladora que ha

representado una fuerza importante para el crecimiento del PIB y de las exportaciones de la confección. Sin embargo, este tipo de empresas tienen un alto porcentaje importado, donde se establece solamente una parte del proceso de producción que limita la creación de redes de producción y el proceso de aprendizaje.

2.5.6. Con qué países realizamos el comercio exterior?

Como hemos visto en los últimos años se ha incrementado el comercio exterior de los productos confeccionados en el país. El Tratado de Libre Comercio facilitó el comercio entre países miembros al disminuir tasas arancelarias, lo que ha permitido para el caso mexicano un mayor comercio con los países miembros de dicho acuerdo, pero en mayor proporción con Estados Unidos. En lo que se refiere a las importaciones, estas principalmente provienen de Estados Unidos: en 1991 representaban el 51.2 por ciento, mientras que para 1995 participan con el 88.5 por ciento del total, que ha limitado la participación de los países asiáticos desde 1993. véase siguiente cuadro.

Cuadro 2.9.
Comercio Exterior de prendas y complementos de vestir por principales países
(Estructura porcentual)

Exportaciones							
Pais de Destino	1989	1990	1991	1992	1993 ^{a/}	1994 ^{a/}	1995 ^{a/}
Canadá	4.3	6.0	5.4	1.2	0.7	0.3	0.3
Estados Unidos	79.9	64.7	60.6	94.5	96.0	98.1	97.8
Otros	15.8	29.3	33.9	4.3	3.3	1.6	1.9
Importaciones							
Pais de Destino	1989	1990	1991	1992	1993 ^{a/}	1994 ^{a/}	1995 ^{a/}
España	1.3	1.7	1.5	1.3	1.4	2.0	1.3
Italia	2.6	4.5	5.4	2.8	4.0	2.9	1.3
Corea	4.3	3.5	2.3	2.1	5.6	2.3	1.5
Hong Kong	13.0	21.5	21.1	17.4	9.1	5.2	2.2
Estados Unidos	63.9	57.9	51.2	64.9	69.2	74.4	88.5
Otros	15.5	16.5	18.7	11.6	10.7	13.2	5.3

a/ Incluye Industria Maquiladora de Exportación

Fuente: Elaborado con base en INEGI, Anuario Estadístico del Comercio Exterior. Varios Años

En las exportaciones, Estados Unidos ha sido nuestro principal comprador de prendas, destinándose a este país casi el total de producción de exportación desde 1992, año en que se exportaba el 94.5 por ciento, para significar alrededor del 98 por ciento del total en 1995. Este fuerte incremento del comercio exterior obliga a repensar la estrategia que haga más eficiente a nuestras empresas para de esta forma ser sólidos en el mercado externo e interno.

Como se ha visto hasta ahora, la política industrial se ha orientado principalmente a las empresas maquiladoras, de manera que además de otorgarles exenciones y reducciones arancelarias, ahora se les está permitiendo vender sus productos en el mercado nacional. Estos apoyos presionan a las demás empresas nacionales, principalmente a las que producen para el mercado interno, a competir ya no solo contra las empresas nacionales, sino ahora también contra las empresas maquiladoras, lo que las obliga a ser más productivas y competitivas para permanecer en el mercado. En este sentido, la política industrial ha fallado en tres aspectos: 1) la política industrial se ha presentado de manera horizontal, porque no ha sido una política encaminada al desarrollo y promoción de la industria de la confección, sino una política industrial planeada de manera general para la gran mayoría de los sectores de las ramas de la industria nacional, 2) no se ha logrado promover al total de empresas del sector, sino exclusivamente a un segmento de ellas - empresas maquiladoras de exportación -, 3) bajo un ambiente de apertura y de agresiva competitividad, se ha descuidado la promoción del conjunto de las empresas para que mejoren su situación en el mercado.

En este contexto, es necesario buscar la forma como la industria de la confección, pueda desarrollarse de tal manera que mantenga un superávit comercial, aporte divisas y genere empleo de manera constante para el país, además de crear mayores encadenamientos productivos.

- **En el siguiente capítulo se analizarán las diferentes estrategias empleadas por las empresas para acceder al mercado, para conocer la forma como se han mantenido en él, comparándose si las relaciones interempresariales son la mejor opción para las empresas de la confección, así como para detectar los factores de éxito y no éxito de las empresas en cada una de las estrategias para reproducir o evitar estos factores en otras firmas, de tal forma de proponer una política industrial que tome como base estos factores para emplearlos en otras empresas o regiones.**

Capítulo III. Análisis de casos en la industria de la confección

El país como una forma de enfrentar a la apertura desintegradora está desarrollado una estrategia que busca alentar las relaciones interempresariales, las cuales han sido exiguas y en cierta forma desalentadas por una política industrial fundamentada en la megapempresa, cuyas vinculaciones han estado volcadas hacia el exterior, marginando sus relaciones con empresas nacionales de diferente tamaño. Sin embargo, a principios de los noventa, en medio de la formalización del Tratado de Libre Comercio y la consolidación de la apertura económica, se optó por lanzar una política de asociacionismo empresarial que apoyara la capacidad de negociación en los mercados de las micro, pequeñas y medianas empresas, a través del decreto que promueve la organización de empresas integradoras⁴³ y recientemente del Programa Nacional de Política Industrial y Comercio Exterior⁴⁴.

En el presente capítulo se evalúan éxitos y fracasos de las estrategias de cooperación interempresarial y de acceso directo al mercado, a través de una base de datos obtenida del proyecto de investigación "Subcontratación, Financiamiento y Reestructuración Estratégica de los Pequeños Negocios"⁴⁵, donde se realizaron entrevistas a profundidad, seleccionándose para ello un grupo de empresas de la industria de la confección en los estados de Jalisco, Puebla, Morelos, Baja California, así como el Distrito Federal.

El objetivo de este análisis cualitativo es evaluar las diferentes estrategias de acudir al mercado: integración, subcontratación y acceso directo al mercado, para conocer la lógica de su funcionamiento que les ha permitido continuar en el mercado, así como buscar los factores de éxito o de no éxito, para reproducirlos o eliminarlos

⁴³ Véase, Nacional Financiera, 1995, "Características y Objetivos de las Empresas Integradoras", en *El Mercado de Valores*, no. 11. Noviembre, p. 26

⁴⁴ Poder Ejecutivo Federal, *Programa Nacional de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000*, México.

hacia otras empresas, observando cual podría ser una buena estrategia para el crecimiento de la industria de la confección.

Bajo esta perspectiva, el análisis se centró sobre los siguientes puntos:

- Evaluar las estrategias de vinculación interempresarial de subcontratación e integración frente a la experiencia de enfrentar individualmente al mercado.
- Identificar puntos de éxito y de no éxito como una vía de aprendizaje práctico
- Determinar si estas experiencias pueden ser generalizables o viables para determinadas empresas por su capacidad productiva.

3.1 Metodología

Las vinculaciones interempresariales de integración y de subcontratación han estado presentes en la rama de la confección por un largo período. Cada una de estas formas de asociación tienen peculiaridades específicas. En el caso de la integración, la estrategia de cada empresa se transforma en una estrategia colectiva para lograr objetivos comunes, entre ellos: mayores volúmenes de producción, acceso a otros mercados, compra de insumos a menores costos, etc. La subcontratación - que se conoce en la rama como proceso de maquila - la realiza generalmente una empresa de mayor tamaño o una comercializadora, que funciona como subcontratadora, que proveen los insumos y el diseño para la elaboración del producto, mientras que la subcontratista sólo se encargan de llevar a cabo el proceso de producción sujetas a las normas establecidas por la compañía que subcontrata⁴⁵. Finalmente, la práctica de acceso directo al mercado es aquella en donde las pequeñas empresas a pesar de su tamaño y pequeños volúmenes de producción, realizan todo el proceso productivo y venden directamente al público vía tiendas propias, venta a tiendas exclusivas e

⁴⁵ UNAM, Facultad de Economía -División de Estudios de Posgrado-, coordinado por Clemente Ruiz Durán. 1996

⁴⁶ Aquí, el proceso de maquila difiere de la subcontratación, debido a que la maquila no es una relación de largo plazo ni con la idea de cooperación entre las empresas.

inclusive a través de la venta directa en la vía pública. Es importante mencionar que el mercado que atienden éstas empresas es el que no han podido atender las grandes empresas, debido a la exclusividad del producto o por tratarse de mercados marginales que no les interesan a los grandes empresarios.

Para evaluar en cada estrategia casos de éxito y no éxito a través de la investigación cualitativa, se decidió analizar casos diferenciados que permitieran detectar las lógicas comunes de las prácticas, en cinco ciudades. Con ello, si las estrategias de las empresas de las distintas entidades presentaban tendencias similares a pesar de las diferencias existentes en cuanto a ubicación geográfica y de mercado, se podrían considerar representativas. Otras razones para seleccionar cada ciudad, son las siguientes:

- Tijuana. Por su ubicación fronteriza, los consumidores pueden acceder directamente a mercancías extranjeras, por lo que se requiere que los productos nacionales sean de mayor calidad y competitivos en precio.
- Guadalajara. Tradicionalmente representan una fuente significativa de abastecimiento de ropa en el mercado regional. Además, a través de la Delegación de SECOFI en Jalisco, se tuvo conocimiento que el programa de empresas integradoras se estaba llevando a cabo exitosamente.
- Puebla. Se conoce que es una región con tradición textilera muy importante.
- Cuernavaca. Tradicionalmente es una región maquilera, en donde se está formando "la Ciudad de la Maquila", pues grandes grupos de la confección han emigrado a ésta ciudad.
- Distrito Federal. Se caracteriza porque su estructura comercial concentra una parte importante de la producción de ropa, la cual después es distribuida a otras ciudades.

Se evaluaron 29 casos: 8 de empresas integradoras ubicadas en el D.F. (3), Puebla (2), Guadalajara (2) y Morelos (1); 9 de empresas subcontratadas localizadas en todas las ciudades, donde salvo en el D.F., no se pudo establecer contacto con algún

caso no exitoso; y 12 de empresas de acceso directo al mercado, donde se evaluaron 2 casos en cada ciudad excepto en Tijuana donde fueron 4, debido a que se sustituyeron los casos de empresas integradoras no existentes.

Para asegurar la búsqueda de elementos comunes, se diseñó una guía de investigación que sirviera de eje en la explicación de los factores de éxito o fracaso de las empresas investigadas. El principio fundamental de la guía radica en que el éxito de una empresa no puede ser explicado por un sólo factor, sino a través de la comprensión integral de la empresa.



Aunque se realizó una guía específica para cada tipo de empresa entrevistada, aquí se abordan aspectos comunes que pueden explicar el éxito de las empresas:

- Antecedentes históricos para su formación: la idea general era comprender en que contexto fue fundada la empresa, buscando si fue por aspectos coyunturales o planificados.
- Características de los empresarios: se buscó información relevante sobre las características de los empresarios que influyen en el funcionamiento y comportamiento de la empresa.

- **Funcionamiento y organización:** se buscó información que permitiera comprender la estructura organizativa interna de las empresas.
- **Proceso de Producción:** se consideró necesaria una investigación profunda del proceso productivo.
- **Estrategia Administrativa:** se buscaron aspectos de la organización interna de la empresa, para diseñar algunas estrategias en la toma de decisiones
- **Financiamiento de la empresa:** se investigaron las estrategias informales que han permitido salir adelante a las empresas sin involucrarse en sistemas de crédito.
- **Proceso de Comercialización:** detectar la regularidad del mercado y los posibles elementos de apoyo o desventajas significativas para las empresas.
- **Evaluación de la empresa:** se consideró que el empresario expresara su opinión sobre considerar exitosa o no, su empresa y las razones de su opinión.

Inicialmente se consideraron los siguientes factores como indicadores de los casos exitosos respecto a los no exitosos:

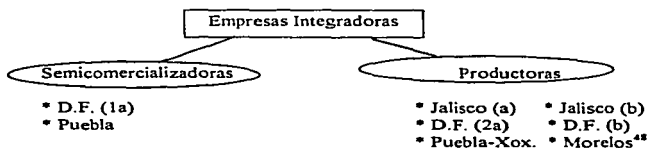
<i>Empresa</i>	<i>Factores de éxito</i>	<i>Factores de no éxito</i>
Integradora	<ul style="list-style-type: none"> • Claridad de objetivos y metas • Nivel de calidad • Buena organización • Menores costos 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo nivel de calidad • Mala organización entre socios • Incumplimiento de objetivos
Subcontratista	<ul style="list-style-type: none"> • Elevado nivel de calidad • Volúmenes de producción adecuados • Organización eficiente 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo nivel de calidad • Baja capacidad de producción • Carencia de asesoría profesional • Problemas financieros • No acceso a otros mercados
Acceso directo al mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Producto de calidad • Conocimiento del mercado • Buena organización 	<ul style="list-style-type: none"> • Producción para sobrevivencia • Falta de organización • Escaso conocimiento del mercado • Falta de recursos

A partir de ésta clasificación general, se detectaron factores adicionales que actúan en el éxito o fracaso de cada empresa. Aquí es importante mencionar que como los

factores no actúan de manera aislada, el hecho de que exista un factor de éxito, no hace a la empresa exitosa, ni cada empresa exitosa contiene todos los factores⁴⁷.

3.2. Empresas Integradoras

Las empresas integradoras de la confección, operan bajo diferentes lógicas. De acuerdo con la base de datos, se pueden agrupar en dos tipos: empresas integradoras semicomercializadoras y empresas integradoras productoras. Las primeras son empresas que se unen para diseñar, cortar, habilitar, contratar y supervisar a empresas maquiladoras, así como comercializar la producción, pues son empresas que no confeccionan. El segundo tipo de empresas realizan todo el proceso productivo, desde la compra de materia prima hasta la comercialización del producto. El no participar directamente en la producción, permite a las integradoras semicomercializadoras, eliminar problemas de trabajo inherentes a la compra y mantenimiento de maquinaria, el pago de seguridad social, los retrasos de entrega debido a problemas internos, ausentismo laboral y, en general, cualquier problema relacionado con la producción; mientras que las integradoras productoras absorben los problemas de la producción y de la comercialización. La decisión de inclinarse en cada tipo de integradora depende del margen de ganancia que persigan y del costo de oportunidad de eliminar problemas en la producción.

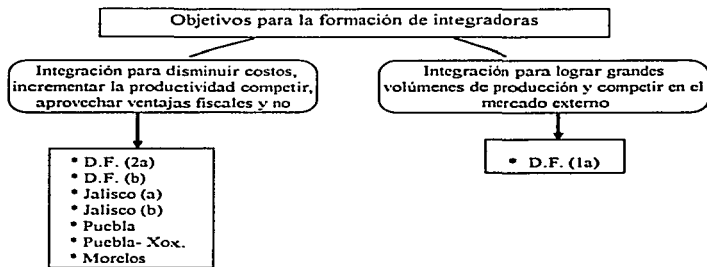


⁴⁷ A lo largo del análisis de la evaluación de cada tipo de empresas los casos "a" son los exitosos y los casos "b" los no exitosos. Cuando existe más de un caso, se enumeran 1 y 2, "a" y "b" dependiendo la situación.

⁴⁸ Actualmente en proceso de formación.

El carácter inicial de la integración es un factor que incide en el desempeño de la empresa. En la mayoría de las firmas, la integración surgió de manera concertada y planeada por los propios empresarios sin la intervención de otras personas. En el caso de la empresa que se formó inducida por planes gubernamentales, los resultados la clasifican como una experiencia no exitosa. Lo anterior señala que a mayor naturalidad de la iniciativa, mayor posibilidad de éxito, y viceversa, como es el caso de Xoxtla, Puebla.

Con un mercado cada vez más competido por la cantidad, variedad y precio de los productos, el interés de las micro y pequeñas empresas por asociarse, persigue dos claros objetivos: 1) integrarse para disminuir costos, competir y no perder mercado y 2) para acceder al mercado externo, que con la devaluación se les presenta como un incentivo.



Uno de los factores determinantes del éxito o fracaso, es el número de empresas integradas. Pues, a menor número de empresas integradas, mayores posibilidades de éxito, mientras que un mayor número de empresas integradas tiende a menores posibilidades debido al aumento de los problemas de organización y comunicación, para la distribución interna del trabajo, como se refleja en las empresas integradoras

no exitosas (EINE). Naturalmente, que el número de empresas participantes incide en este desempeño, porque la intervención de más participantes en las decisiones, permite que se pongan de acuerdo.

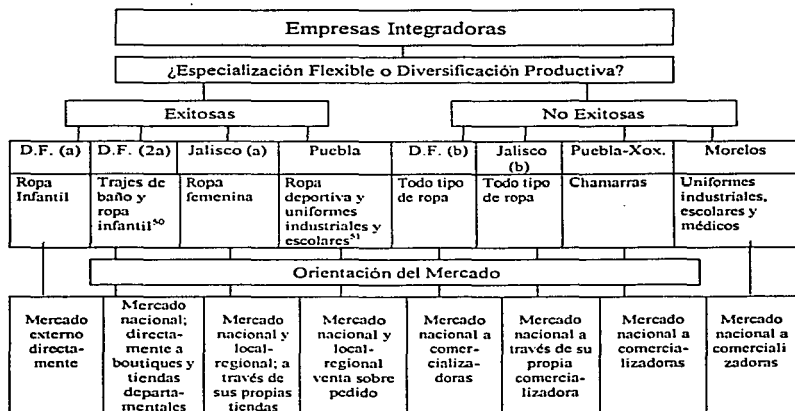
Empresas Integradoras			
Exitosas		No exitosas	
Integradora	Empresas que la conforman	Integradora	Empresas que la forman
D.F. (1a)	5	D.F. (b)	18 formales y 60 informales
D.F. (2a)	13	Jalisco (b)	21
Jalisco (a)	7	Morelos	17 ⁴⁹
Puebla (a)	5	Puebla (b)	52

Por el lado de la producción, la especialización flexible de la integradora en una línea de producto permite una mejor calidad y competitividad, a través del aprovechamiento de un nicho de mercado. Por ejemplo, los casos más exitosos, D.F.(a) y Jalisco (a), se especializan en ropa infantil y en ropa femenina respectivamente. La especialización permite que los operarios y los supervisores conozcan a detalle el proceso de producción y que ante la repetición de los movimientos se mejore la calidad.

Un elemento relevante es el grado de homogeneidad entre las empresas integradas en capacidad instalada, procesos de trabajo, calidad, responsabilidad y capitalización. Cuando el mercado demanda productos de una misma característica, forzosamente necesita que las empresas produzcan el mismo artículo, con la calidad, y especificidades diseñadas. En consecuencia una menor similitud de las empresas asociadas, genera problemas internos para cubrir volúmenes, calidad, tiempos requeridos y eventualidades que surgan en la empresa, aspectos vitales para el éxito y futura contratación de clientes.

⁴⁹ Se considera no exitosa porque reúne características similares a este tipo de empresas, aunque no se encuentre aún en operación.

Los ciclos de comercialización han influido notablemente en la producción, debido a que las empresas -tanto exitosas como no exitosas- diversifican la producción para no resultar perjudicados por las dos temporadas de moda que existen (primavera-verano y otoño-invierno). Sin embargo, la respuesta es diferente, pues mientras las empresas integradoras exitosas (EIE) se especializan en una misma línea de producto y sólo hacen modificaciones dependiendo de la temporada las EINE, tienden a producir todo tipo de ropa para evitar la pérdida de ventas



Un factor relevante es la clara dirección que tenga la empresa, generalmente a través de un líder formal y reconocido que organiza, planea y propone. Hay empresas integradoras que operan con un liderazgo fuerte y vertical y otras que lo hacen horizontalmente; lo que interesa es la claridad de dirección, la buena negociación y

⁵⁰El principal producto de la integradora son los trajes de baño y también se dedican a la producción de ropa infantil cuando la temporada cambia.

la búsqueda de oportunidades. No cualquier empresario resulta ser candidato adecuado para la integración, pues se requiere una cultura empresarial que acepte las ventajas de asociarse para lograr metas concretas frente a la fuerte tendencia a la individualidad, competencia y desconfianza que caracteriza a los empresarios de este sector.

La cultura empresarial tiene que ver con el perfil particular de cada empresario, donde el grado de escolaridad resulta determinante, pues se encuentra altamente correlacionado con el desempeño de la integradora. Los estudios superiores les permiten tomar mejores decisiones, así como acceder a ciertos programas o instituciones que no son de fácil acceso, lo cual se complementa con el conocimiento del mercado, pues provienen de familias que se han dedicado a la confección o han sido trabajadores del sector.

Empresas Integradoras	
Características de los empresarios	
Exitosas	No Exitosas
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Complementariedad de edad en los empresarios -jóvenes y maduros-</i> • <i>Escolaridad superior del líder</i> • <i>Escolaridad media de los socios</i> • <i>Fuerte Cultura empresarial</i> • <i>Relación con la confección previa a la integración</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Complementariedad de edad en los empresarios -jóvenes y maduros- Puebla-Xox.</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Escolaridad superior del líder D.F. (b), Morelos, Puebla-Xox.</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Escolaridad media de los socios</i> • <i>Fuerte Cultura empresarial Jalisco (b), Morelos</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Relación con la confección previa a la integración D.F. (b), Jalisco (b), Morelos y Puebla-Xox.</i>
D.F. (1a), D.F.(2a), Jalisco (a) y Puebla	

Para el caso de los empresarios de las integradoras no exitosas, se detectaron los siguientes rasgos: la edad de los empresarios es homogénea, es decir, o son adultos o

³¹Esta empresa fabrica uniformes sobre pedido, cuando éstos se reducen producen prendas deportivas.

son jóvenes, en todos los casos a excepción de Puebla-Xoxtla; el nivel educativo es desigual, pues mientras los líderes tienen estudios superiores, el resto cuentan con educación básica o media superior; la pobre organización, así como escasa claridad y fuerza en la dirección, genera una limitada cultura empresarial.

Las EIE generalmente trabajan bajo pedido, estableciendo el contacto con sus clientes a través de muestras y de negociaciones donde se fijan las características y tiempos de entrega de las prendas, dependiendo de la orientación del mercado del producto, de la calidad y del volumen transable. En el caso de las EIE más exitosas (D.F. (a) y Jalisco (b)), la toma de decisiones se realiza de manera horizontal, mientras que en las demás existe un líder que toma las decisiones y organiza el trabajo. En contraste, las EINE son guiadas exclusivamente por las decisiones de un líder que organiza el trabajo, apoyado en algunas decisiones por el consejo de administración.

Empresas Integradoras	
Funcionamiento y organización	
Exitosas	No Exitosas
• <i>Existencia de liderazgo</i>	
Todos los casos	Todos los casos
• <i>Toma de decisiones horizontalmente</i>	
D.F. (1a), Jalisco (a)	Ningún caso
• <i>Toma de decisiones verticalmente</i>	
D.F. (2a), Puebla	Morelos, Puebla-Xox.
• <i>Toma de decisiones por el consejo de administración</i>	
Ningún caso	D.F. (b), Jalisco (b)
• <i>Existencia de líder que surge de manera no natural -por imposición-</i>	
Ningún caso	Puebla-Xox.

En la estrategia administrativa de las EIE no existe un administrador asignado formalmente. Las funciones se dividen entre todos los socios, mismas que son estipuladas y aceptadas de común acuerdo por los mismos. Para los casos no exitosos, las decisiones son tomadas por un consejo de administración conformado por algunos socios y específicamente por el líder que directamente decide en el funcionamiento de la empresa; esto se observa en el caso de la EINE de Puebla Xox., donde el líder no tenía un conocimiento claro de la industria de la confección, puesto que el administrador no surgió de manera natural, sino designado por instituciones locales del Estado. Asimismo, en las EINE existen problemas derivados por demasiado personal inmiscuido en la toma de decisiones, por lo que la administración se torna cada vez más problemática.

En la comercialización de las prendas de vestir de las EIE, existe una marcada diferencia entre empresas integradas, mientras que las empresas del D.F. producen, una para el extranjero (EUA) y otra a cadenas de boutiques de prestigio y en tiendas departamentales a nivel nacional, las empresas de Jalisco (a) y Puebla dirigen su producción al mercado nacional y al local-regional. Por su parte, las EINE destinan su producción al mercado interno a través de grandes empresas que comercializan sus productos, puesto que la mayor parte de ellas trabaja sobre pedido para empresas comercializadoras, excepto la empresa de Jalisco (b), que comercializa sus prendas para el mercado nacional a través de sus propias tiendas.

Las EINE han accedido a créditos bancarios mientras que las EIE se han financiado con recursos propios y de los proveedores y clientes que anticipan una cantidad de dinero o de materia prima para echar a andar el proceso de la producción. Esto les permite comprar maquinaria, diseñar y adquirir materia prima, para lograr un producto de calidad.

Las empresas coinciden en señalar que por las altas tasas de interés y por las garantías, es mejor no endeudarse. Incluso la política de la integradora de Jalisco (a) es "cero créditos bancarios", optando por los recursos propios, los plazos de pago a 30,60 ó 90 días de los proveedores, o de los anticipos de clientes por pedido, permitiendo de esta forma el financiamiento y la puesta en marcha de la producción. Para las pequeñas empresas, la falta de financiamiento impide tener acceso a máquinas más sofisticadas, como la de ojales, botonadoras y de acabado para obtener un mejor producto, por lo que el problema del financiamiento se convierte en un círculo vicioso.

Empresas Integradoras	
<i>Estructura del Financiamiento</i>	
Exitosas	No Exitosas
<i>Recursos propios</i>	
D.F. (1a), D.F. (2a), Jalisco (a),	Jalisco (b)
<i>Financiamiento a través de proveedores y clientes</i>	
D.F. (1a), D.F. (2a), Puebla	D.F. (b)
<i>Recursos de la Banca privada</i>	
D.F. (1a), uno de los socios presta su línea de crédito a la integradora	Puebla-Xox.
<i>Financiamiento de la Banca de Desarrollo</i>	
Ningún caso	Puebla-Xox.
<i>Principales problemas del financiamiento</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Demasiados requisitos para un préstamo • Falta de acceso a créditos • Elevadas tasas de interés • Falta de garantías en conjunto para solicitar un crédito <p>D.F. (1a) D.F. (2a) Jalisco (a) Puebla</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de financiamiento • Demasiados requisitos para acceder a un crédito • Falta de garantías de los empresarios en conjunto • Elevadas tasas de interés <p>D.F. (b) Jalisco (b)</p>

Una característica del financiamiento con proveedores, son los cortos plazos de pago, mientras que los clientes tratan de incrementarlos ante la baja global en las ventas. Este es un problema para las empresas que puedan ser competitivas en calidad y precio, pues si no otorgan amplios plazos de crédito a sus clientes, éstos no compran sus productos y deciden buscar otra empresa que otorgue los plazos, que por lo general son grandes empresas comercializadoras que compran barato y tienen suficiente capital para resolver estos problemas.

Las empresas no exitosas presentan obstáculos por la falta de diversificación en el financiamiento: para el caso del D.F.(b), la integradora no ha funcionado continuamente por falta de recursos propios y de financiamiento bancario que les permita la compra de materia prima, de maquinaria adecuada, así como el pago de un ingeniero que les enseñe tiempos y movimientos para hacer más ágil y eficiente el proceso de elaboración. Las empresas de Jalisco (b) y del D.F. (b), no han accedido a créditos bancarios por falta de garantías y por elevadas tasas de interés que les impide canalizar recursos para incrementar la producción y la productividad; mientras que en el caso de Puebla Xox. los pequeños empresarios no pudieron pagar el crédito, en parte por las elevadas tasas de interés, falta de liderazgo y de calidad en los productos, orillando a la integradora al fracaso y al cierre de la empresa.

La autoevaluación de los propios empresarios de las EIE, consideran que han incrementado las ventas y los niveles de producción. Para el caso del D.F. (1a) ha alcanzado el objetivo de exportar y permanecer en los mercados externos, e incluso ha diversificado los modelos de su línea de producto. En general, las EIE consideran que existe poca competencia nacional debido a los volúmenes de producción, al tipo de producto, a la capacidad productiva y a la calidad de sus productos, mientras que las no exitosas han disminuido la producción y consideran que enfrentan un mercado muy competido en precio, volumen y calidad.

En general los empresarios declaran un desconocimiento de programas de apoyo, porque consideran que son demasiados trámites y requisitos para una ayuda “que probablemente puede no llegar”. Se subraya que las empresas más exitosas han buscado apoyos afanosamente a pesar de cerrarseles puertas y no tener respuestas a sus peticiones individuales. Sin embargo, han “logrado” tener contacto con programas de gobierno: en el D.F., a través del *Programa de Proveedores* (BANCOMEXT) y Jalisco en la capacitación de personal a través de *Probecat*, *Nafin* y de la Secretaría del Trabajo.

3.3. Empresas en Subcontratación

La subcontratación o como los empresarios llaman “la maquila”, es una actividad que se realiza de manera importante en la industria de la confección, sobre todo entre comercializadoras y micro y pequeñas empresas. Generalmente las empresas de este tipo se han dedicado previamente a la producción de prendas de vestir bajo la estrategia de acceder directamente al mercado. El recurso de la subcontratación se organiza en la necesidad de las empresas por solicitar prendas para maquilar. Cuando las empresas se ponen de acuerdo en tiempos de entrega, calidad y volúmenes de producción, las subcontratadoras proporcionan telas cortadas, aditamentos y diseños para ser confeccionados. Generalmente los precios por prenda maquilada son muy bajos y cuando la maquila se realiza para tiendas departamentales, el margen de utilidad se ve aún más reducida porque el pago se realiza una vez vendida la mercancía.

La mayoría de las empresas evaluadas tienen al menos 3 años funcionando bajo este esquema y coinciden en que su formación no fue concebida como “subcontratistas”, sino como pequeños productores con acceso directo al mercado. Sin embargo, las circunstancias los ha llevado a cambiar sus objetivos originales para convertirse en subcontratistas, lo que representa una forma de permanecer en la actividad con un

menor riesgo, aunque con menor beneficio. En el caso de los no exitosos, el objetivo fue totalmente casual, como en el caso de Puebla (b), donde se conformaron como un medio para complementar el ingreso familiar.

La cultura empresarial como factor de éxito, se observo en el dinamismo de los empresarios, sostenido en el conocimiento del mercado y de la producción, así como en la búsqueda de mejores oportunidades para su empresa a través de la diversificación de la producción -D.F. (a). y Jalisco (a)-, la especialización -Baja California (a), o la combinación de la maquila con el acceso directo al mercado - Jalisco (a), D.F. (a) y Puebla (a)-.

Para los empresarios exitosos, la mejor estrategia para mejorar sus beneficios es la venta directa al mercado. Sin embargo, generalmente ocurre que no cuentan con los recursos necesarios, ni con las condiciones para acceder a créditos que les permita comprar materia prima, mantener el pago de la nómina o aguantar la necesidad de plazos de pago de sus clientes. En consecuencia, como subcontratistas tratan de combinarse, en la medida de lo posible, con alguna otra estrategia.

Empresas Subcontratadas	
<i>Características de los empresarios</i>	
Exitosas	No exitosas
<ul style="list-style-type: none"> • Edad madura, • Responsable, • Con conocimiento del sector de la confección • Dinámico y • En busca de mejores oportunidades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se han dedicado a actividades ajenas a la confección, por lo que desconoce el comportamiento del mismo, • Es poco responsable para cumplir los tiempos de entrega y para pagar a sus trabajadores • Escasa búsqueda de mejores oportunidades • No cuentan con cualidades ni incentivos para mejorar su situación actual
Baja California (a), Jalisco (a), Morelos (a)	Baja California (b), Jalisco (b), Morelos (b) y Puebla (b)

En el caso de los no exitosos, la cultura empresarial también es relevante en su desempeño, pues la conducta observada es pasiva y en espera de que las

circunstancias cambien por sí solas, debido a que en algunos casos -Baja California (b) y Puebla (b)-, el trabajo se desarrolla de manera empírica y con escaso conocimiento del mismo. Generalmente la ocupación anterior del empresario está desvinculada del sector de la confección -D.F. (a), Morelos (b), Puebla (b) y Jalisco (b)-, y por tanto desconocen o carecen de estrategias para mejorar la competitividad de su empresa. En esta empresa el nivel de estudios del dueño es al menos de secundaria.

Las empresas que mayores oportunidades tienen de crecer, son las que trabajan para empresas comercializadoras que exportan o para aquellas orientadas al mercado nacional a través de grandes tiendas o de cadenas comerciales. El que las empresas que subcontratan tengan tiendas propias o clientes seguros, garantizan la venta de su mercancías, lo que permite a las empresas subcontratistas un encadenamiento productivo permanente. Esto es importante, primero porque tienden a ser mayores o constantes sus volúmenes de producción; y segundo, porque las relaciones son más formales y consolidadas, lo cual ayuda a que los pagos a los subcontratistas sean puntuales y mejores.

Empresas Subcontratadas	
<i>Funcionamiento y Organización</i>	
Exitosas	No exitosas
<ul style="list-style-type: none"> • Orientación de la empresa (para quien se maquila) formal • Eficiencia de la empresa: nivel de calidad dentro del tiempo requerido y en las cantidades de producción necesarias • Personal de base mínimo 	<ul style="list-style-type: none"> • Orientación de la empresa informal o esporádica • Escasa eficiencia: baja calidad entregas generalmente a destiempo y en volúmenes menores a los requeridos • Capacidad Ociosa
Baja California (a), D.F. (a), Jalisco (a) y (b), Morelos (a), Puebla (a)	Baja California (b), Puebla (b), Morelos (b)

La eficiencia de la empresa subcontratista, basada en los requerimientos necesarios para las subcontratadoras, esto es, el nivel de calidad dentro del tiempo requerido y en las cantidades adecuadas, es un factor más de éxito. Además, es importante

mencionar que un buen desempeño de la empresa, se relaciona con la estrategia de contar con el personal de base óptimo que minimice los costos y les permita mantenerse en periodos de menor producción.

La falta de experiencia de los empresarios a la hora de negociar contratos, no les permite evitar la relación con empresas poco consolidadas, que no pagan lo acordado o cancelan con facilidad los contratos. Por lo general, las empresas que contratan con este tipo de falla, no tienen contratos asegurados y la calidad de los productos no siempre es buena, lo que provoca que la situación actual de las subcontratistas sea frágil y difícil de mejorar, pues además, con frecuencia, las empresas subcontratantes no realizan procesos de transferencia de tecnología, de técnicas para incrementar la productividad o de cualquier otra forma de cooperación hacia las empresas subcontratistas.

La sincronización de los tiempos de pago de los subcontratantes con los tiempos de pago a sus trabajadores ha permitido que las empresas exitosas hagan frente al pago de nómina, que es uno de los principales problemas de las empresas subcontratistas, debido a su limitada capacidad de autofinanciamiento.

La separación de funciones es un factor que permite a las empresas exitosas la especialización de los trabajadores en el proceso productivo, obteniendo mejoras en la productividad y en la calidad de los productos. Asimismo, un factor más de éxito es el disminuir la diversidad de productos, conduciendo a la especialización de la empresa que le permite mejorar la calidad y el tiempo de entrega de las mercancía, derivando en empresas más competitivas.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Empresas Subcontratadas	
Estrategia Administrativa	
Exitosas	No exitosas
<ul style="list-style-type: none"> • Planeación • Combinación de pagos: clientes-trabajadores • Separación de funciones, • Especialización flexible 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de planeación • Desfasos de los pagos entre clientes y trabajadores • Concentración de funciones • Altos niveles de rotación • Diversificación productiva
Baja California (a), D.F. (a), Morelos (a), y Puebla (a)	Baja California (b), Jalisco (b), Morelos (b) y Puebla (b)

Es importante señalar que en general, la mayoría de las empresas no cuentan con una estructura administrativa formalmente definida, debido en parte al tamaño de la empresa; sin embargo, las empresas exitosas cuentan con una persona que se encarga de la administración de la empresa, que generalmente es el dueño o una persona de confianza. Caso contrario ocurre en las no exitosas, donde las funciones administrativas se realizan de manera intuitiva por los dueños, debido al desconocimiento de cualquier tipo de funcionamiento administrativo.

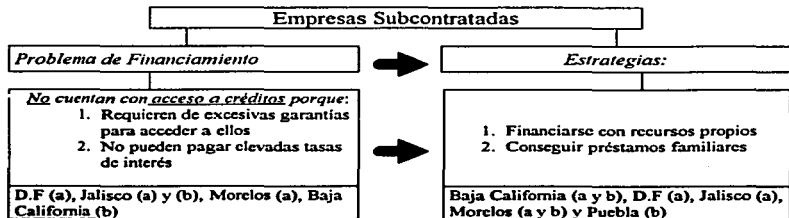
En consecuencia, la falta de planeación obstaculiza el buen desempeño de la empresa, pues el desfases entre el cobro a clientes y el pago a trabajadores, suele provocar falta de liquidez e incumplimiento con el pago de nómina de las subcontratistas. Esto repercute en un bajo rendimiento de la mano de obra y de una alta rotación, que incide en niveles heterogéneos de calidad en la producción y en entregas a destiempo que se traduce en problemas de capacidad ociosa.

La falta de acceso a créditos es un problema que enfrentan todas las empresas. Ante esta dificultad, la estrategia de éxito que llevan a cabo gran parte de las empresas, es financiarse a través de recursos propios o por medio de préstamos familiares, que aunque son reducidos, no les ocasionan pago de intereses, ni presiones en tiempo

para pagar la deuda. Estas pequeñas líneas de crédito familiares les permiten cumplir con el pago de nómina, mientras entregan las mercancías y reciben el pago de las empresas para las que realizan la subcontratación.

De las empresas entrevistadas, solamente las localizadas en Jalisco han tenido contacto con programas gubernamentales. La empresa exitosa tiene contratado un crédito con *Fojal*, (Fondo Jalisco), además de contar con becas del *Probecar*, que les han permitido financiarse con elevadas tasas de interés y capacitar a trabajadores. Por su parte, la empresa no exitosa, al igual que la exitosa, ha tenido contacto con *Fojal*; e igual no pedir más créditos por las elevadas tasas de interés. En el resto de las empresas consideran que se apoyarían en programas gubernamentales, si disminuirían las tasas de interés y los requisitos para acceder a un crédito.

Los empresarios consideran que el mercado se encuentra muy competido y difícil, debido a los bajos precios en las prendas, la dificultad de soportar largos plazos de liquidación de sus clientes, el incremento en el precio de la materia prima, y la dificultad de acceso a créditos blandos que les permitan el mejoramiento de su competitividad. Todos coinciden en señalar que si tuvieran un cliente seguro y confiable, ellos pueden seguir produciendo, aunque el precio de la maquila sea bajo y no cuenten con por parte de las empresas subcontratantes.



3.4. Empresas de acceso directo al mercado frente a las relaciones interempresariales

La estrategia empresarial de acceso directo al mercado, se caracteriza por realizar los procesos de compra de insumos, producción y comercialización sin la intervención directa de otros agentes. De hecho esta es la opción inicial para muchos empresarios, la más antigua y hasta hace unos años, la más generalizada en el sector.

En este tipo de empresas se observaron mayores dificultades de permanencia en el mercado, debido a una fuerte tendencia a la reestructuración de acuerdo con las necesidades demandadas por sus clientes. Su posibilidad de lograr la permanencia y el éxito, es encontrar un producto que no ofrece la producción masiva de las integradoras y de las subcontratadoras, es decir, el valor agregado, traducido en la exclusividad, el detalle, el diseño único, lo casi artesanal. Todas las empresas exitosas entrevistadas cumplían con este mismo requisito, unas incluyendo pequeños detalles como adornos, otras elaborando prendas que necesitan pliegues o acabados más complejos a las normales, lo que en ambos casos involucra mayores tiempos en la realización del producto.

Empresas de Acceso Directo	
<i>Características de los empresarios y liderazgo</i>	
Exitosas	No Exitosas
<i>Fuerte Cultura empresarial</i>	
Baja California (1a), D.F. (a), Jalisco (a), Morelos (a) y Puebla (a)	Baja California (1b), Baja California Norte (2b) y Morelos (b)
<i>Relación con la confección previa al establecimiento de la propia empresa</i>	
Baja California (1a), D.F. (a), Jalisco (a), y Puebla (a)	Baja California (2b), D.F. (b) y Morelos (b)
<i>Existencia de liderazgo</i>	
Todos los casos, <i>excepto Jalisco (a)</i>	Jalisco (b), Morelos y Puebla (b)

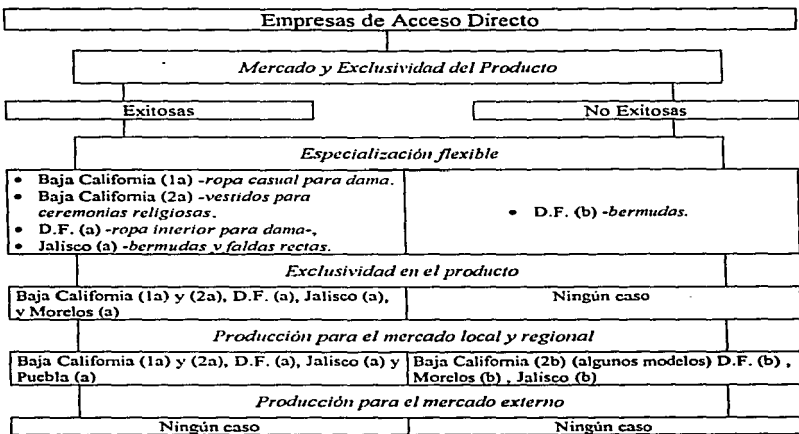
La existencia de un fuerte liderazgo es un elemento determinante para organizar y buscar las mejores opciones a problemas productivos y de comercialización, que adapte a la empresa a las condiciones imperantes en el mercado. En el caso de las empresas subcontratadas, el buen liderazgo permite la búsqueda de mejores contratatos; sin embargo, el campo de acción del líder no es tan amplia como en las otras estrategias, porque su participación en el conocimiento del mercado (moda, tipos de tela, diseños) es cada vez más reducida, limitando su potencial innovativo. En contrapartida las empresas de acceso directo dependen de una relación laboral con la confección, previa al establecimiento de la empresa, que resulta ser un elemento necesario para lograr un buen desenvolvimiento de la firma. Por esa razón, en este tipo de empresas los empresarios de baja escolaridad pueden ser exitosos, a diferencia de las estrategias de las relaciones interempresariales.

Al igual que en las relaciones interempresariales, la especialización flexible es un factor clave en las empresas exitosas, mientras que la mayoría de los casos no exitosos realizan una producción diversificada, produciendo prendas de todo tipo. La orientación principal de la producción de exitosas y no exitosas que venden directamente al mercado, resulta ser el mercado local y el regional, lo que conduce a la idea de que este tipo de empresas abastecen diferentes tipos de mercados: desde el tianguis hasta las boutiques exclusivas en la zona donde se localiza la empresa, dependiendo de la calidad del producto.

Un problema que normalmente enfrenta el sector de la confección, son los ciclos de la comercialización, los cuales son resueltos, en términos generales de la misma manera por empresas exitosas de acceso directo al mercado, como por integradoras y subcontratistas, es decir, a través de la especialización flexible en su línea de producción. A manera de ejemplo, para evitar estos ciclos, una empresa que produce normalmente blusas con tela delgada, para otra temporada cambia el grosor de la tela

o el estampado, dependiendo del producto que consideren se pueda realizar adecuadamente.

Parece claro que la exportación no es aún una alternativa viable para la mayoría de los microempresarios de la confección, debido a volúmenes de producción y estándares de calidad requeridos insuficientes, incumplimiento de tiempos de entrega, desconocimiento de programas, requisitos de exportación, falta de contactos y el temor de relacionarse con las instituciones, frente a las cuales una microempresa no tienen la certeza de recibir apoyos u orientaciones.



Es interesante mencionar que la gran mayoría de las empresas, tanto integradoras como de acceso directo al mercado, realizaron cambios en la comercialización

debido a incrementos en costos de materias primas, menores ventas, reducciones de pedidos y tardía recuperación del dinero debido al alargamiento del tiempo de pago de los clientes. Estos problemas se presentaron independientemente del tipo, tamaño y región en que se localiza la empresa. En consecuencia, los empresarios reestructuraron la cartera de clientes e hicieron nuevas negociaciones en pagos y condiciones, así como reducciones considerables en ganancias para reducir precios. Como las empresas subcontratistas tuvieron que reducir aún más el precio de la maquila, se ha acentuado su fragilidad, junto con las que venden directamente al mercado, para participar en un mercado cada vez más competido.

No es de extrañar que en las empresas de estrategia de acceso directo al mercado se observaran mayores dificultades de permanencia en el mercado y por tanto una fuerte tendencia a la reestructuración y la combinación de estrategias, especialmente la aceptación de contratos de subcontratación o de trabajos sobre pedido, lo que hace posible mantener los costos de la planta productiva y sortear los ciclos de comercialización. Las empresas exitosas más pequeñas (micro), especializadas en la producción de prendas exclusivas, difieren de las empresas exitosas más grandes, quienes se dedican a la producción de diferentes prendas de vestir. Estas últimas al igual que las no exitosas, optaron por complementar su estrategia de acceso directo al mercado con la aceptación de contratos de subcontratación y la venta a clientes bajo pedido. Con la subcontratación se puede eliminar costos de producción al recibir de la empresa la materia prima, mientras que con el trabajo sobre pedido se reduce la incertidumbre en las ventas, disminuyendo así las dificultades, a pesar de la disminución de ganancias provocada por las grandes desventajas que esto puede ocasionar.

En relación al financiamiento se advierte la existencia de un consenso casi total, al igual que en las estrategias de relaciones empresariales, de que para tener mayores posibilidades de éxito, no se deben contratar créditos bancarios. En este sentido,

prácticamente todos los casos de no éxito y de cierre de empresas detectados, se deben en buena medida al hecho de haber contratado un crédito bancario con instituciones gubernamentales, que por lo general tienen un alto costo.

Las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas de acceso directo e integradoras, han sido de dos tipos: las personales y las que se realizan a través de proveedores y clientes. En el caso de las personales, se distingue el caso de líneas de crédito pequeñas, a través de la tarjeta de crédito, de cuentas bancarias personales, o a través de familiares y conocidos. En el segundo caso se identificó el desarrollo de una estrategia que permite combinar los pagos de clientes con los pagos de proveedores, logrando así tiempos adecuados para el financiamiento. El principio opera siempre y cuando se logre la sincronía de pagos de los clientes, con los plazos de pago a proveedores. En las empresas que venden directamente, la gran mayoría de los casos exitosos están financiados con recursos propios y por medio de financiamiento de clientes que pagan por adelantado, mientras que las más grandes son las principales beneficiadas del financiamiento de proveedores; lo que denota desconfianza por parte de los proveedores hacia los microempresarios.

A pesar de las opciones de financiamiento existentes -privadas y públicas- y de los diversos programas de apoyo para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, parece existir aversión y un significativo desconocimiento de su existencia, así como una falta de viabilidad con la realidad, lo que se traduce en un impacto de beneficios muy limitado. Esto ha orillado a los empresarios, a buscar alternativas a sus empresas de financiamiento a través de estrategias personales y locales, aunque las expectativas al respecto no son muy favorables, al menos en el corto plazo. En general, los empresarios esperan una reducción en las tasas de interés y un mayor acceso al crédito en términos reales, con garantías más accesibles para el empresario promedio de la confección. En este contexto, es que las empresas de acceso directo han sido impulsadas a la subcontratación.

Empresas de Acceso Directo**Estructura del Financiamiento**

Exitosas

No Exitosas

Recursos propios

Todos los casos.

D.F. (b), Jalisco (b), Puebla (b); los demás se basan principalmente en otro tipo de financiamiento (principalmente de clientes).

Financiamiento de clientes que pagan por adelantado

Todos los casos excepto D.F. (a)

Todos los casos excepto D.F. (a) y Puebla (b)

Financiamiento de proveedores

Jalisco (a), Morelos (a) y Puebla (a)

Baja California Norte (2b) y Morelos (b)

Recursos de la Banca privada

Ningún caso

Baja California Norte (1b), Morelos (b) y Puebla (b)

Financiamiento de la Banca de Desarrollo

Puebla (a), que ya pagaron

Baja California Norte (1b) y Morelos (b)

Principales problemas del financiamiento**Baja California Norte (1a):**

- No solicitan créditos por las elevadas tasas de interés

Baja California Norte (2a):

- Elevadas tasas de interés
- Demasiados requisitos para la solicitud de un crédito

Distrito Federal (a):

- Elevadas tasas de interés
- Se pierden días de trabajo para la solicitud de un crédito
- Falta de apoyo real del gobierno

Jalisco (a):

- Falta de liquidez por la forma en que los clientes y proveedores establecen las condiciones;
- Tasas de interés elevadas

Morelos (a):

- Falta de liquidez
- Demasiados requisitos para un crédito
- Altas tasas de interés
- Falta de apoyo gubernamental

Puebla (a):

- Terminaron de pagar un crédito bancario y esperan nunca volver a solicitar un crédito, como consecuencia de las tasas de interés que tuvieron que pagar

Baja California Norte (1b):

- Actualmente tienen problemas con el crédito que solicitaron por las tasas de interés.

Baja California Norte (2b):

- Elevadas tasas de interés
- Demasiados requisitos para la solicitud de un crédito

Distrito Federal (b):

- Falta de liquidez
- No saben los requisitos para pedir un crédito
- Falta de garantías

Jalisco (b):

- Tasas de interés elevadas

Morelos (b):

- Deben un crédito pequeño al gobierno
- Deben un crédito que no creen que lo van a pagar
- Altas tasas de interés

Puebla (b):

- Falta de experiencia que condujo a la empresa a solicitar un crédito que no necesitaban, que les ocasionó grandes problemas por lo que la empresa perdió liquidez y cerró
- Falta de apoyo a las micro y pequeños empresarios

Resumen. Factores de éxito y no éxito en las relaciones interempresariales y en empresas de acceso directo al mercado

<i>Estrategia</i>	<i>Factores de éxito</i>	<i>Factores de no éxito</i>
Integradora	<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas se forman de manera concertada por los socios, sin la intervención de organismos ajenos a ellos, que presionen su creación • Es fundamental que el número de empresas integradas no se conformen de un gran número de ellas • Especialización flexible en una línea de producto propiciando una mejor calidad de las prendas • Homogeneidad de las empresas integradas en capacidad instalada, procesos de trabajo, calidad, responsabilidad y capitalización • Clara dirección de la empresa a través de un líder que organiza y planea • Escolaridad superior del líder • Comprensión del modelo, aceptando los integrantes las ventajas de asociarse, venciendo la tendencia individualista y de desconfianza • Financiamiento con recursos propios y a través de proveedores y clientes • Adecuada división del trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Imposición de conformación de la integradora inducidas principalmente por planes gubernamentales • Elevado número de integrantes • Diversificación de la producción • Baja escolaridad de la mayoría de los socios • Mala organización entre los socios • Carácter individualista de los integrantes • Nivel de calidad heterogéneo • Contratación de préstamos bancarios
Subcontratación	<ul style="list-style-type: none"> • Cultura empresarial, basada en el conocimiento del sector, sentido de responsabilidad y capacidad de búsqueda de mejores oportunidades • Eficiencia de la empresa (volumen y calidad en tiempos requeridos) • Contratos formales con empresas subcontratantes que consolidan la constante producción • Personal de base mínimo • Especialización flexible, que permite mejorar la calidad en los productos e incrementar la productividad de la empresa • Combinación de pagos, clientes-trabajadores • Financiamiento con recursos propios o de familiares para liquidar pequeñas obligaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Escasa cultura empresarial • Limitado conocimiento del sector • Ineficiencias productivas en calidad, volúmenes de producción y/o tiempo de entrega • Contratos informales e inseguros con empresas subcontratantes. • Capacidad ociosa • Diversificación productiva • Alta rotación del personal • Falta de financiamiento bancario
Acceso directo al mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de producto con exclusividad, detalle, diseño único • Especialización flexible, que les permite sacar ventaja del tipo de producto que comercializa • Fuerte liderazgo que incide en la dirección y organización, en la búsqueda de mejores opciones productivas y comerciales para la empresa • Relación con la confección previa a la formación de la empresa, que les permite conocer el mercado • Financiamiento con recursos propios y de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Baja cultura empresarial • Tipo de producto, poco atractivo • Falta de organización • Baja calidad • Limitado conocimiento del mercado y del sector • Financiamiento de la banca

IV. Conclusiones

¿Qué hemos aprendido y qué tenemos que aprender?

Las economías nacionales constantemente persiguen el objetivo del crecimiento económico, que permita guiarlas hacia un mejor nivel de vida. En este sentido, uno de los elementos que se ha encontrado para estimular el crecimiento ha sido la política industrial. En países en desarrollo en donde la gran parte de la industria está en sectores tradicionales, la política industrial es clave para lograr mayores niveles de crecimiento.

Esta tesis se interesó en analizar el impacto de la política industrial en el desarrollo de una industria tradicional como es el caso de industria de la confección; encontrándose que:

1. La política industrial antes de 1982, otorgaba una alta protección arancelaria que estimuló a los empresarios a producir con baja competitividad hacia un mercado interno cautivo, que permitía generar ganancias por precio que por volumen.
2. En 1983, la política industrial comenzó gradualmente a levantar esta protección, y con la entrada de México al GATT se inició un rápido desmantelamiento del sistema de protección a la industria nacional. La confección, después de haber gozado de una protección arancelaria por encima de la media industrial, redujo drásticamente su protección, lo que obligó a las empresas al cierre de operaciones⁵² o al reordenamiento de su estrategia para enfrentar a un mercado más competido en precio y calidad. Este problema se acentuó cuando en 1987 la estrategia de control inflacionario fracasó y se utilizó la competencia de productos importados con nacionales como medida de control de precios.

3. La industria de la confección ha presentado serias dificultades entre 1982 y 1991, donde los niveles de producción fueron menores a los de 1981, mismos que se acentuaron con la apertura comercial; declinando nuevamente desde 1993, para repuntar en 1996. La contracción del mercado y de una falta de apoyo al sector que estimule su crecimiento, también ha propiciado la menor participación de la confección en la manufactura nacional y en la generación de empleo. A pesar de las adversidades, la industria de la confección nacional ha sido capaz de mantenerse en el mercado, mejorando su productividad y calidad en todos los tamaños de empresa.

4. Una fuente de crecimiento ha sido el establecimiento y operación de empresas maquiladoras de exportación, que han llegado a ser las principales empresas exportadoras de la rama al representar el 88 por ciento de lo exportado en 1995 y el 92 por ciento en 1996⁵³. Lo que representa un segmento dinámico del total de empresas que ha logrado sacar ventaja de las oportunidades ofrecidas en exenciones y reducciones arancelarias a materias primas, maquinaria y equipo, así como recientemente la venta de una parte de su producción para el mercado interno. El problema que tienen este tipo de empresas es el bajo valor agregado generado en el país, puesto que el 98 por ciento de sus insumos son importados, así como la creciente participación de su producción en el mercado nacional que dificulta el accionar de las empresas no maquiladoras que producen para el mercado nacional, lo que limita la generación de redes productivas en el país.

⁵² A finales de 1986 y 1987 más de 500 empresas confeccionistas desaparecieron y la utilización de la planta productiva cayó a menos de 40% de su capacidad instalada. Martínez César, 1997, "Cadena deshilvanada", *Expansión*, (abril 9), p. 59

⁵³ *Ibidem*, p. 59.

5. El bajo dinamismo en la creación del valor agregado por la industria de la confección, comparado con principios de los ochenta, y la creciente importación de prendas de vestir cuando el tipo de cambio da muestras de sobrevaluación nos hace pensar que aún falta trabajar en la promoción de la industria de la confección. La exportación, exige no sólo buenas intenciones, requiere una mayor promoción a todo nivel de empresas, por ejemplo, las micro y pequeñas empresas desconocen la forma de cómo exportar sus productos; asimismo, también necesitan de mayores inversiones, por lo que las empresas menores tienen dificultad para competir en ese mercado, aunque sus productos cuenten con calidad.
6. Las medianas y grandes empresas que representan el 2 por ciento del total de establecimientos dedicados a la confección, generan aproximadamente la mitad del valor agregado y del empleo del sector. Mientras que las micro y pequeñas empresas (98 por ciento de los establecimientos), originan la otra mitad del valor agregado y del empleo. La creciente competencia del mercado obliga a los productores hacia una estrategia más agresiva, sin embargo las micro y pequeñas son el segmento de empresas que mayores desafíos presentan debido a su capacidad de negociación con proveedores y clientes, así como a su limitado acceso al financiamiento. Esto hace evidente la necesidad de una política de apoyo más eficiente hacia este grupo de empresa.
7. A pesar de la competencia existente y de una política industrial que estimule el desempeño de las empresas, existen firmas que han logrado competir en el mercado, instrumentando o mejorando sus estrategias que les permitan tener un producto competitivo en precio, calidad y tiempo de entrega. En este sentido, se planteó la conveniencia de estimular estrategias industriales basadas en factores de éxito y de fracaso que han experimentado las empresas, para ser reproducidos o eliminados en otras; este proceso de aprendizaje y de conocimiento de las

necesidades de las empresas se presenta como una alternativa para el crecimiento de la industria de la confección. Así, se planteó evaluar las estrategias empresariales de acceso al mercado como elemento clave de la política industrial, que mostrara los factores que han permitido a las empresas mantenerse e incluso desempeñarse de manera exitosa en el mercado.

8. Se identificaron factores que inciden en el éxito o no éxito de las estrategias de empresas integradoras, subcontratistas, así como de las empresas de acceso directo al mercado en la industria de la confección. Se identificó que la estrategia de acceso directo al mercado es el modelo que enfrenta más retos debido a la competencia de empresas comercializadoras y productoras de mayor tamaño y capacidad, las cuales les imponen condiciones restrictivas en la compra de materia prima y en la comercialización de los productos mediante precios bajos en el mercado y largos plazos de liquidación a sus proveedores. Estos factores aunados a la falta de capacidades empresariales, los ciclos de comercialización y los problemas de financiamiento, están presionando a las empresas a combinar su estrategia con la subcontratación.
9. Al evaluar las estrategias interempresariales a la luz de la estrategia tradicional de acceso directo al mercado, se encontró que la subcontratación resulta ser la estrategia interempresarial que menores beneficios otorga a los productores de la industria de la confección. El proceso de aprendizaje que se pudiera presentar a través de transferencia de tecnología, de capacitación en la producción y de cualquier otra forma de cooperación, es generalmente inexistente entre empresas subcontratadoras y subcontratistas, reduciendo los beneficios que la cooperación pudiera generar⁵⁴. En el caso de las experiencias exitosas su desempeño se

⁵⁴ Esta experiencia contrasta con la subcontratación exitosa en otras ramas productivas, como es el caso de la industria de autopartes. Para un análisis véase Ruiz Durán Clemente, Dussel Enrique y Taniura Taeko, 1997, Changes in Industrial Organization of the Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization, IDE, Japón.

explica en gran medida por la autoeficiencia productiva que logran alcanzar las empresas en calidad, volumen y tiempo de entrega, lo que permite establecer un mejor contrato con las empresas subcontratantes.

10. Tanto el acceso directo al mercado como la subcontratación, son estrategias con dificultades para enfrentar a una industria cada vez más competida en precios y calidad. Ambas estrategias son difíciles de mantener debido a que el precio pagado por maquila y los bajos volúmenes de producción de las empresas de acceso directo al mercado, les impiden crecer en el mercado a un nivel adecuado de rentabilidad. Además, cuando las empresas compran materia prima, por ser empresas que no compran grandes volúmenes, tienen muy poco poder para influir en los diseños, cantidades y precios finales de su producto; así como para demandar homogeneidad en la calidad y cantidad de la materia prima a menor precio. En ésta estrategia, algunas empresas han mejorado su posición, elaborando productos más detallados, con mayor valor agregado, por ejemplo, una micro empresaria que produce ropa interior para dama comentó que diseña sus productos, incorporándoles encajes o telas que les demanda su clientela con formas más complicadas, elaborando productos que la gran producción por sus características no puede realizar.
11. Ante los nuevos desafíos que exige el mercado, las deficiencias y obstáculos que presentan las empresas que acceden directamente al mercado y las empresas subcontratistas, una estrategia que se presenta como opción para el sector de la confección es el modelo de empresas integradoras. Esta relación interempresarial permite reducir los problemas e incertidumbres de los productores; para las empresas que venden directamente al mercado el integrarse les permite incrementar los volúmenes de producción, reducir el precio de compra de materias primas y mejorar su calidad a través de la transmisión de conocimientos e ideas; en el caso de las empresas en subcontratación permitiría generar un

grupo capaz de producir y comercializar, generando un mayor margen de ganancia y de seguridad en la comercialización de la producción.

- 12. Las empresas integradoras permiten generar externalidades a través del proceso de aprendizaje que las propias empresas asociadas realizan en las etapas de compra de materia prima, producción y venta. El proceso interactivo entre los empresarios facilita la información y transmisión de conocimientos, estableciendo un modelo cooperativo donde no se buscan aisladamente soluciones a los problemas, sino estimular los procesos de calificación de mano de obra, aprendizaje tecnológico y difusión de innovaciones; esto permite generar patrones de aprendizaje mediante el conocimiento de las capacidades gerenciales, evaluadas por sus éxitos y fracasos.**

- 13. El modelo de asociacionismo a través de las empresas integradoras requiere apoyo por parte del gobierno para incentivar la agrupación y desalentar el individualismo de los empresarios. Este nuevo papel del gobierno implica generar condiciones favorables para las micro y pequeñas empresas, que el mercado por sí solo no puede generar, distribuyendo ahora su política de acción hacia un grupo de empresas, donde se busquen esquemas exitosos que puedan reproducirse hacia otras empresas, considerándose la información asimétrica que los empresarios tienen acerca de nuevos mercados u oportunidades existentes; además se debe contemplar la posibilidad de otorgar financiamientos blandos considerando la reinversión de utilidades en la búsqueda de la competitividad internacional. En este punto es conveniente retomar las experiencias de éxito de las empresas, por ejemplo, en el Estado de Jalisco, en donde se localizó una mayor promoción de micro y pequeñas empresas a través de programas de capacitación para trabajadores, de financiamiento y en general, de mayor información sobre los apoyos que provee a este tipo de empresas, se dieron respuestas rápidas a los problemas de las empresas. Sin embargo, el fomento no**

es condición necesaria para que las empresas lleguen a ser exitosas, se deben considerar los factores de éxito y no éxito de las empresas, donde se incluya el perfil del empresario.

14. Se encontró también, que el apoyo efectivo a los esfuerzos de cooperación interempresarial debería darse a nivel regional, debido a que las instituciones pueden dar respuesta más rápida a las necesidades de los empresarios, evaluando ágil y adecuadamente el desempeño de las empresas y, para medir el éxito y no éxito de la formación redes.
15. Se deben buscar nuevas formas alternativas para la industria de la confección, como es el caso de "la ciudad de la confección", en el municipio de Emiliano Zapata del estado de Morelos, que se creó con el propósito de albergar a 18 plantas para la fabricación de prendas de vestir, a las que proporciona infraestructura, capacitación de mano de obra, resguardo aduanal y otros servicios. Sin embargo, hasta ahora este tipo de apoyo se les otorga a grandes empresas, puesto que se planea que estas 18 empresas generen entre 5000 y 7000 empleos directos. Por lo que también es necesario el establecimiento de este tipo de centros industriales para micro y pequeñas empresas a nivel regional.
16. La experiencia del municipio de Zapotlanejo en el estado de Jalisco es una prueba de que el apoyo a nivel regional puede fomentar el establecimiento de una ciudad especializada en la confección. Este sitio, hasta hace diez años, era principalmente agrícola, pero con el incentivo por parte del estado y del municipio de no cobrar impuestos durante 5 años y de brindar mejores servicios públicos, generó un ambiente que estimuló el establecimiento de empresas, principalmente de tamaño micro y pequeña. La especialización de la producción en la ropa de dama y la comercialización de sus propios productos en la localidad han propiciado que acudan compradores no solamente locales, sino nacionales e

internacionales, lo que ha permitido generar mayores niveles de empleo y un dinamismo que ha llevado a mejorar los niveles de vida de su población. Por otra parte, se han permitido el desencadenamiento de capacidades empresariales capaces de ordenar una producción con alta calidad y competitividad a nivel internacional.

En este lugar la competencia y el proceso de aprendizaje han jugado un papel muy importante para lograr una producción con diseños y calidades competitivas. En 21 entrevistas realizadas a empresarios de esta ciudad, en mayo de 1997, mostraron la cultura empresarial que se está generando, puesto que la gran parte de los empresarios comentaron que han logrado producir prendas de vestir incluso del mismo tipo de las que se están produciendo en cualquier parte del mundo. Obviamente, las capacidades empresariales no fueron fáciles de adquirir, un empresario comentaba que al principio tenía problemas de producción y más tarde de comercialización que tuvieron que ser resueltas sobre la práctica; después de mejorar la calidad de sus prendas se enfrentó al problema de que no podían venderse sus productos en mayor medida, debido a que no contaba con un diseño adecuado, por lo que comenzó a aprender imitando a otros empresarios. Actualmente, este empresario comentó que su experiencia, la comunicación con sus clientes y la competencia lo obligan a actualizarse constantemente, por lo que ha tenido también que ayudarse de nuevas prácticas como el acceso a internet, por donde baja diseños y especificaciones que después adapta a sus productos que son "los mismos que se están demandando en el mercado internacional y produciendo en las mejores fábricas del mundo".

17. Este tipo de empresario, capaz de buscar nuevas alternativas para el desarrollo de sus productos, debería de ser el tipo de empresario con que el país debería de contar, por lo que es necesario el desarrollo de las capacidades empresariales por parte de una política industrial que reproduzca este tipo de empresario a través de

la identificación de factores de éxito, que después sean promovidos entre otros empresarios.

18. El desarrollo a nivel regional, por otra parte, permite dar respuesta de manera más dinámica a las necesidades y/o entendimiento de la forma como operan las empresas en una determinada ciudad. Asimismo, las economías de aglomeración permiten atender las necesidades regionales, debido a que los problemas tienden a ser muy parecidos con la especialización productiva. Así, por ejemplo, se pueden desarrollar *centros de moda* a nivel regional - como se hace en Italia - que introduzcan innovación en los diseños y que generen moda, para desarrollar productos con mayor valor agregado, transmitiendo la información de manera más rápida, complementando de esta forma un mejor desempeño de las empresas a nivel nacional e internacional. Como complemento a lo anterior sería conveniente establecer un centro investigación y desarrollo (I&D) a nivel nacional, capaz de ayudar a la generación de nuevos productos de mayor valor agregado con diseños y colores con nuevas características en las telas, por lo que también falta desarrollar variedad de nuevas fibras, con buena elasticidad, suavidad, color y protección ultravioleta (como son los productos que se quieren desarrollar en Korea), que contribuyan a nueva moda en los productos mexicanos.

19. El que las personas en México destinen 5 por ciento de su ingreso a la compra de prendas de vestir - véase anexo estadístico -, el que el que representemos el 4.9 por ciento del total de importaciones de Estados Unidos⁵⁵ en este rubro, y el que de acuerdo a un estudio elaborado por Du Pont México⁵⁶, el costo de la mano de obra mexicana de la confección sea de \$0.87 dólares por hora, mientras que en

⁵⁵ Dussel Enrique, 1997, "La Evolución de las Exportaciones de Confección Mexicanas a los Estados Unidos 1990-1995", en Dussel Enrique, Piore Michael y Ruiz Durán Clemente, *Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente*, p. 87

⁵⁶ Citado en Martínez César, *op cit.*, p. 61.

China es de \$0.40, en Taiwan \$3.90 y en Estados Unidos \$8.80, nos permite tener una ventaja mayor; si bien China tiene el costo más bajo en ese recurso, México tiene otras ventajas que lo ubican como el más competitivo: arancel cero en 85 % de los productos, contra un impuesto promedio de 35% de Asia; el costo del flete es de \$1,500 dólares por camión, frente a \$3,000 dólares por contenedor de los asiáticos, así como aun tiempo de entrega de mercancía en cinco días contra un mes desde Asia. Esto nos indica que tenemos una serie de ventajas por aprovechar y mucho camino por recorrer.

20. De igual forma puede proponerse que en la consolidación de las capacidades empresariales y de la consolidación de redes se requiere de la participación de las Cámaras empresariales a nivel local, donde se promueva el asociacionismo entre los empresarios, mostrando los casos exitosos y la manera como se puede generar un perfil de empresarios que reúna características para lograr empresas exitosas. Así, las Cámaras y la política pública pueden orientarse como una nueva estrategia de promoción del empleo a nivel regional que impulse fuertes relaciones interempresariales y capacidades empresariales como base de la organización industrial para México en el siglo XXI.

Bibliografía

- Aberbach Joel, Dollar David y Sokoloff Kenneth, (comps.), 1994, The role of State in Taiwan's Development, An East Gate Book, United States.
- Aghion Philippe, 1994, "El enfoque de Schumpeter sobre el Crecimiento Endógeno", Presentación en el taller Crecimiento Endógeno y Desarrollo, en la Escuela Internacional de Investigación Económica, Sienna, (julio, 5).
- Alba Vega Carlos, 1997, "Las empresas integradoras en México", en Comercio Exterior, no. 1, vol. 47, (enero), pp. 43-49
- Aoki Masahito. 1988. "A New Paradigm of Work Organization: The Japanese Experience". WIDER Working Papers 36.
- Aspe Pedro, 1993, El camino mexicano de la transformación económica, FCE, México.
- Bailey Thomas y Eicher Theo, 1992, The North American Free Agreement and the Apparel Industry in the US, Documento de Trabajo, Spencer Foundation and the US Congress, Office of technology Assessment, May.
- Baldwin Robert, 1970, "Modificaciones introducidas en la teoría tradicional del desarrollo", en Desarrollo Económico, Ed. Amorrurtu, Buenos Aires.
- Banco Mundial, 1996, World Development Report 1996, Washington D.C.
- ----, 1991, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991. Washington D.C., Junio.
- Barro Robert y Sala-i Martin Xavier, 1995, Economic Growth, Mc Graw-Hill, United States.
- Barrón Antonicta y Hernández Manuel, 1996, "Desempeño reciente y alternativas del desarrollo de la industria de la confección", en Comercio Exterior, no. 11, vol. 46, (noviembre), México.
- Bazdresch Carlos, Bucay Nisso, Loeza Soledad y Lustig Nora (comps.), 1992, "México Auge, Crisis y Ajuste", Lecturas 73**. El Trimestre Económico, FCE, México,
- Becker Guillermo, 1995, Retos para la modernización industrial, NAFIN y FCE, México.

- Benrman, J.R., Levy, S., 1992, "Inconvenientes de los reembolsos de exportación", El Trimestre Económico, vol. 59, no. 3, México, jul-sep.
- Berra Lorenzo, et. al., 1995, "The international process in the small and medium sized firms: a case study on the Italian Clothing Industry", in, Small Business Economics. An International Journal, no. 1, vol. 7 (february), pp.67-74
- Bueno Campos Eduardo y Morcillo Ortega Patricio, 1994, Fundamentos de Economía y Organización Industrial, Mc Graw-Hill, México.
- Calvo Thomas y Mendez Bernardo, (coords.) 1995, Micro y Pequeña Empresa en México, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México.
- CEPAL, 1992, "Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en el decenio de 1980: evolución y perspectivas", en Estudios e Informes de la CEPAL, no. 83, Santiago de Chile.
- Cetré Moisés, 1995, "La industria textil y del vestido en perspectiva: análisis preliminar de las causas de su estancamiento", en Investigación Económica, no. 214, vol. 54 (octubre-diciembre).
- Clavijo Fernando y Casar José Y. (Comps.), 1994, "La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. Elementos para una Política Industrial", Lecturas 80. El Trimestre Económico, FCE, México.
- Chang Onn Fong, 1990, "Small and Medium Industries in Malaysia: Economic Efficiency and Entrepreneurship" en The Developing Economies, vol. 28, no. 2, Tokio, junio.
- Chen Edvard K.Y., 1986, "Small Industry in Asias's Export-Oriented Growth", in Asian Productivity Organization, Tokyo.
- Daly J. Donald, 1991, "International Competitiveness of Japanese Manufacturing", in Managerial and Decision Economics, vol. 12, pp. 93-102.
- Deakins David, 1996, Entrepreneurship and Small Firms, Mc Graw-Hill, England.
- Dosi Giovanni, K. Pavitt y L. Soete. 1990, The Economics of Technical Change and International Trade. New York University Press, New York.

- Dussel Petters Enrique, Piore Michael y Ruiz Durán Clemente, 1997, Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI, Ed. JUS, México.
- Espinosa Villarreal Oscar, 1994, "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa", en Resumen de una visión de la modernización de México, Tomo I, FCE, México.
- Froyen Richard, 1995, Macroeconomics, Teorías y Políticas, Ed. Mc. Graw Hill, Colombia.
- Galindo Miguel Angel y Malgesini Graciela, 1994, Crecimiento Económico. Principales Teorías desde Keynes, Mc Graw-Hill, España.
- Grossman Gene M. y Helpman Elhanan, 1994, Innovación y Crecimiento en la Economía Global, CONACYT, Grafos Editores, México.
- Harrod Roy, 1939, "An essay in Dinamic Theory", in Economic Journal, vol. 49, pp.14-33
- Heerteje Arnold, 1984, Economía y Progreso Técnico, FCE, México.
- Howard Pack, 1994, "Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings", Journal of Economic Perspectives, 8(1), pp. 55-72.
- IBAFIN, 1988, Hacia una nueva política industrial. La competitividad como objetivo, Diana, México.
- ----, 1988. La conversión industrial en México. Concepto y requisitos para su éxito, Diana, México.
- INEGI, Varios Años, Anuario Estadístico de Comercio Exterior
- ----, 1994, Censos Económicos.
- ----, 1988, Censo Industrial.
- ----, Varios Años, Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación,
- ----, Varios Años, La industria textil y del vestido en México.
- ----, Varios Años, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

- Itoh Motoshige, et. al., 1991, Economic Analysis of Industrial Policy, Academic Press, London.
- Jones Hywell, 1983, "La transmisión y las causas del progreso técnico", en Introducción a las Teorías Modernas del Crecimiento Económico, Antoni Bosch, Barcelona.
- Kaldor Nicholas, 1978, Further Essays on Economic Theory, Duckworth, pp. 54-81
- King y Robinson, "Inversión y Avances Tecnológicos", en García Paez Benjamín, 1996, Lecturas sobre crecimiento y desarrollo económico, DEP-FE, México.
- Komiya Ryutaro, Okuno Masahiro y Suzumura Kotaro, 1988, Industrial Policy of Japan, Academic Press, United States.
- Krueger Anne, 1991, "Industrial development and liberalization", en Liberalization in the Process of Economic Development, Lawrence Krause & Kim Kihwan (Editors), University of California Press, p.33.
- "Las 500 empresas más importantes en México", 1996, en Expansión, no. 697, vol. 28, (Agosto 14), México.
- Lindbeck, 1991, "Public Finance for developing Countries", en Krause & Kihwan (Editors) Liberalization in the Process of Economic Development, University of California Press.
- López Julio, 1991, Teorías del Crecimiento y Economías Semiindustrializadas, UNAM, México.
- Lucas Robert, 1988, "On the Mechanics of Economic Development", in Journal of Monetary Economics, no. 22, (july), pp. 3-42.
- Mankiw N. Gregory, 1995, "The Growth of Nations", in Brookings Papers on Economic Activity, no. 1, Washington, D.C.
- Martínez Aznárez César, 1997, "Cadena deshilvanada", en Expansión, (abril, 9), pp. 58-69.
- Mattar Jorge, 1995, "Asociacionismo Empresarial: El caso de las pequeñas empresas", en Seminario Internacional nuevo rol de la Asociatividad Empresarial en el fomento productivo, Santiago de Chile, (octubre).
- Monjarás Jorge, 1989, "Industria del vestido: ¿Pasó lo peor?", en Expansión, no. 513, vol. 21, (abril, 12), pp. 34-43.

- Nacional Financiera, Nacional Financiera, 1995, "Características y Objetivos de las Empresas Integradoras", en El Mercado de Valores, no. 11. Noviembre.
- ----, 1981, La Economía Mexicana en Cifras 1981, Nafinsa, México.
- Nardozzi Giangiacomo, 1990, El crecimiento económico, Ed. Oikos-Tau, España.
- National Institute of Science and Technology/Science and Technology Agency (Japan). The Institute for Future Technology, 1993, Future Technology in Japan Toward the year 2020. The Fifth Technology Forecast Survey.
- Nelson R. Richard and Romer Paul, 1996, "Science, Economic Growth, and Public Policy", in Challenge, (march-april), pp. 9-21.
- North D.C., 1990, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press.
- ONUDI, 1996, Desarrollo Industrial, Informe Mundial, Viena.
- Piso Joé Silvia, 1995, "Modelo Italiano de Desarrollo Industrial", en El Mercado de Valores, no. 8, (agosto), pp. 28-30.
- Poder Ejecutivo Federal, 1996, Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000, México.
- ----, 1996, Segundo Informe de Gobierno, EZPL.
- ----, 1989, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.
- ----, 1983, Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.
- Regnier Philippe, 1993, "The dynamics of small and medium-sized enterprises in Korea and other Asian NIEs", in Small business Economics, no. 5, pp. 23-36.
- Rodrik Dani, 1995, "La reformas a la política comercial e industrial en los países en desarrollo: una revisión de la teorías y datos recientes", en Desarrollo Económico, no. 138, vol. 35, (julio-septiembre).
- Romer, Paul M. 1993. "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas" En, Proceedings of the World Bank Annual Conference of Development Economics 1992, World Bank, Washington, pp. 63-91
- Romer Paul M. 1994. "The Origins of Endogenous Growth". Journal of Economic Perspectives 8(1), pp. 3-22.

- Romer Paul, 1986, "Increasing Returns and Long-run Growth", in Journal of Political Economy, no. 5, vol.94, pp. 1002-1037
- Rosenthal Gert, 1996, "El futuro del desarrollo económico de América Latina en el Contexto Mundial", en XII Conferencia de la Asociación de Facultades e Institutos de Economía de América Latina (AFEIEAL), (octubre, 14-16), México.
- Ruíz Durán Clemente, 1996, "La hipótesis de distribución de las ganancias y el crecimiento acelerado en el Pacífico Asiático", en Comercio Exterior, no. 12, vol. 46, (diciembre), pp. 973-980.
- ----, 1996, "Redimensionamiento territorial de la política industrial", en Economía Informa, no. 249 (julio-agosto), pp.21-26.
- ----, 1995, Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo, Ariel, México.
- Ruíz Durán Clemente, Dussel Enrique y Taniura Taeko., 1997, Changes in Industrial Organization of the Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization, IDE, Japón.
- Ruíz Durán Clemente y Gutiérrez Soria Federico, (comps.), 1995, Propuestas de Acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa, NAFIN y UNAM, México.
- Sachs Larrain, 1994, Macroeconomía en la Economía Global, Prentice Hall, México.
- Sala-i Martin Xavier, 1994, Apuntes de crecimiento económico, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- Sánchez Ugarte Fernando, Fernández Pérez Manuel y Pérez Mota Eduardo, 1994, La política industrial ante la apertura, FCE, NAFIN y SECOFI, México.
- Schumpeter Joseph, 1997, La teoría del desenvolvimiento económico, FCE, México.
- SECOFI, 1996, Lo que usted desea saber sobre las empresas integradoras.
- ----, 1995, "Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras", en El Diario Oficial de la Federación, 30 de mayo.

- ----, 1993, "Decreto que modifica al diverso para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación", en El Diario Oficial de la Federación , 24 de diciembre.
- ----, 1993, "Decreto que promueve la organización de empresas integradoras" en El Diario Oficial de la Federación , 7 de mayo.
- ----, 1991, "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", en El Mercado de Valores, no. 6, (marzo 15).
- ----, 1990, "Programa Nacional de Modernización Industrial y del comercio Exterior, 1990-1994", en El Mercado de Valores, suplemento al no. 4, (febrero, 15).
- ----, 1989, "Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación", en El Diario Oficial de la Federación , 22 de diciembre.
- ----, 1988, "Programa Integral de Desarrollo de la Industria Textil y de la Confección Mexicana", en El Mercado de Valores, no. 24, (diciembre, 15).
- ----, 1987, "Programa de Financiamiento Integral para la Reversión Industrial", en El Mercado de Valores, no. 6, (febrero, 9).
- Solow Robert, 1992, La Teoría del Crecimiento, FCE, México.
- Solow Robert, 1979, "Progreso Técnico y Cambio de Productividad", en Sen A., (comp.), Economía del Crecimiento, Selección de Lecturas no. 28, FCE, México.
- SPP, 1985, Antologías de la Planeación en México 1917-1985, Tomo 12: Desarrollo Industrial Energético y Minero (1982-1985), SPP y FCE, México.
- ----, 1985, Antologías de la Planeación en México 1917-1985, Tomo 7: Programas de Desarrollo Sectorial (1978-1980), SPP y FCE, México.
- Stadler George, 1990, "Business cycle models with endogenous technology", in American Economic Review, no. 80, (september), pp. 763-768.
- Storey D.J., 1994, Understanding The Small Business sector, Routledge, USA and Canada.
- Sun Chen 1991, "The Role of Medium Term Plans in Development" en Liberalization in the Process of Economic Development, Lawrence Krause & Kim Kihwan (Editors) University of California Press
- The Korean Development Bank, 1994, Korean Industry in the World, pp.189-196

- Trejo Reyes Saúl, 1988, Empleo para todos. El reto y los caminos, FCE, México.
- Van Someren T.C.R., 1992, "Emulation and Organizational Change" en Entreunership, Technological innovation and Economic Growth. Studies in the Schumpeterian Tradition editado por Frederic M. Scherer y Mark Perlman The University of Michigan Press.
- Weitzman Martin, 1987, La economía de participación. Para vencer el estancamiento con inflación, FCE, México.
- Wright Kozul, 1995, "Walking on Two Legs: Strengthening Democracy and Productive Entrepreneurship in the Transition Economies", mimeo, Ginebra, julio.
- Zoltan J. and Audretsch, 1993, Small firms and entrepreneurship: an East-West perspective, Cambridge University Press, Great Britain.

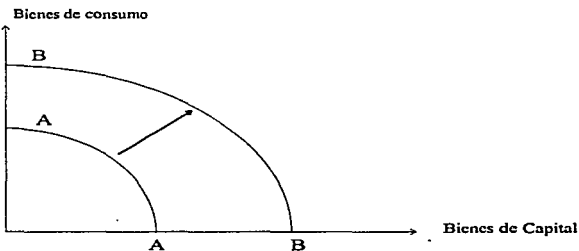
Anexo I

Algunos argumentos y percepciones sobre el crecimiento económico

1.1. Algunas definiciones y percepciones microeconómicas del crecimiento

El crecimiento económico se puede entender como la expansión de la capacidad de producción de bienes y servicios en un período determinado. Dicho en términos microeconómicos es la posibilidad de ampliar la frontera de posibilidades de producción de una economía. Si suponemos que en una economía se producen dos tipos de bienes, de consumo y de capital, utilizando todos los recursos disponibles se producirá el nivel AA, con el proceso de crecimiento esta economía será capaz de producir BB, dado que se hayan aumentado sus recursos o bien por un aumento de productividad en el uso de los recursos.

Gráfica 1.1. El crecimiento como expansión de la frontera de posibilidades de una economía.



Para que una economía se mantenga en la frontera de posibilidades, se requiere que una vez que se incrementa la capacidad de producción de una economía de A hacia B, la economía en estudio debe de utilizar esa capacidad para lo cual será necesario tener en cuenta las siguientes consideraciones :

- Una economía no operara en su frontera de posibilidades si alguno de sus recursos está subutilizado; cuando en un país parte de su fuerza de trabajo está subutilizada o parte de su capacidad física no utilizada esa economía se moverá al interior de su frontera de posibilidades. Para que una economía permanezca en la frontera de posibilidades, la demanda agregada por bienes y servicios debe crecer a una tasa suficiente para utilizar plenamente el incremento de su capacidad productiva.
- Una economía no operara en su frontera de posibilidades si cualquiera de sus recursos no está bien asignado. Una asignación eficiente requiere que los recursos sean empleados en aquellas actividades en las que puedan ser utilizados de una mejor forma. Solamente cuando una economía realiza una asignación de sus recursos eficientemente puede generar el máximo producto con los recursos existentes.

En suma para que una economía se mantenga trabajando en una frontera de posibilidades expansiva y para obtener ventaja del crecimiento económico, debe evitar el desempleo y subempleo de sus recursos. Para ello se requiere que se de un crecimiento fuerte de la demanda agregada, ya que si esta no se expande a la tasa adecuada el desempleo, dará por resultado que una cierta cantidad de bienes de capital no sean producidos, lo que dará por resultado que la expansión de la frontera de posibilidades de una economía no sea la esperada.

1.2. El ahorro como factor de crecimiento: el modelo Harrod - Domar

A menudo los debates sobre el crecimiento económico se fundamentan en que un mayor ahorro generará una mayor inversión, en ocasiones sustentadas en la igualdad keynesiana de que al ahorro es igual a la inversión, y esta mayor inversión promoverá un mayor crecimiento económico. En esta perspectiva, se introduce un modelo que hace alusión la importancia del ahorro en un economía. Con un ensayo

en 1939, Roy Harrod⁵⁷ inició la reaparición moderna del estudio del crecimiento a partir de agregados macroeconómicos, planteando la posibilidad de un crecimiento sostenido en un modelo con razones fijas de capital-producto (k), y ahorro-producción (s). Su teoría establece las siguientes proposiciones: a) el nivel de ingreso de una economía es el principal determinante de su oferta de ahorro; b) un determinante importante en la demanda de ahorro es la tasa de crecimiento del ingreso; c) la demanda es igual a la oferta. La primera proposición deriva directamente de la función keynesiana del consumo, en donde la parte del ingreso que no se consume se ahorra, presentado como una razón fija de ahorro-ingreso, s , que puede ser expresada como:

$$S = sY$$

donde:

S es el ahorro
 s es la parte del ingreso que se destina al ahorro (ingreso-consumo)
 Y es el nivel de ingreso

La segunda proposición es el principio por el que el nivel de las inversiones deseadas por los empresarios es igual a la relación capital-producto (k) (que representa la cantidad necesaria de capital por cada unidad de producto), multiplicado por el incremento del ingreso:

$$I = k \Delta Y$$

dicho de otra manera, una unidad de capital producirá $1/k$ unidades de producto,

$$1/k = \Delta Y$$

lo que a su vez generará s/k unidades de ahorro ncto, (es decir, un aumento de capital).

⁵⁷ Harrod Roy, "An essay in Dinamic Theory", Economic Journal, Vol. 49, 1939, pp. 14-33

La tercera proposición representa la condición de equilibrio de la producción en el mercado (la condición que asegura que el ingreso nacional sea igual al producto nacional, es decir, que los empresarios logren vender exactamente lo que producen), expresado como:

$$S = I$$

Ahora si se sustituye la ecuación del comportamiento del ahorro y de las inversiones, en la última expresión tenemos:

$$sY = k \Delta Y$$

por lo tanto,

$$\Delta Y/Y = s / k$$

como s/k es proporcional al capital, la tasa de incremento porcentual será la tasa de crecimiento del producto, siempre y cuando se desee que la economía mantenga el equilibrio entre la inversión y el ahorro a lo largo del tiempo, denominada como g . Por consiguiente:

$$g = s / k$$

así ,

$$s = g / k$$

con lo que el modelo demuestra que la tasa de crecimiento de una economía es igual a la relación entre la propensión al ahorro y el coeficiente de capital; y que el ahorro necesario para mantener esa tasa de crecimiento debe ser igual a la tasa de crecimiento del producto entre el coeficiente de k . Esta versión simplificada del modelo "Harrod-Domar", ha constituido la base de gran cantidad de estudios del crecimiento económico.

1.3. El modelo de Solow

El modelo neoclásico de Robert Solow constituye la base de todos los desarrollos posteriores, modifica el supuesto de Harrod-Domar relativo al uso de proporciones

fijas en el proceso productivo, asumiendo en su modelo de crecimiento, una función de producción neoclásica. De esta manera, el volumen total de producción se genera como resultado de la combinación de factores productivos, donde la inversión es igual al ahorro, el ahorro (s) es proporcional al ingreso; el cambio en el stock de capital es igual a la inversión menos la depreciación (δ), el producto es homogéneo, la fuerza de trabajo crece a un nivel proporcional constante y exógena (n), y se produce con dos factores de producción, cuyas posibilidades tecnológicas quedan definidas en la siguiente función de producción⁵⁸

$$Y = F(K, L)$$

donde:

Y es el nivel de producto
L es el trabajo
K es el capital

Se dice que la función de producción es neoclásica si se satisfacen las siguientes tres propiedades⁵⁹. Primero, para todo $K > 0$ y $L > 0$, F muestra productos positivos y marginales decrecientes con respecto a cada factor:

$$\begin{aligned} \partial F / \partial K > 0, & \quad \partial^2 F / \partial K^2 < 0 \\ \partial F / \partial L > 0, & \quad \partial^2 F / \partial L^2 < 0 \end{aligned}$$

Segundo, F exhibe rendimientos constantes a escala:

$$F(\lambda K, \lambda L) = \lambda \cdot F(K, L) \text{ para todo } \lambda > 0$$

Tercero, el producto marginal del capital (o del trabajo) tiende a infinito cuando el límite del capital (o del trabajo) tienden a cero, y tienden a cero cuando el límite del capital (o del trabajo) tiende a infinito:

$$\lim_{K \rightarrow 0} (F_K) = \lim_{L \rightarrow 0} (F_L) = \infty$$

⁵⁸ La producción presenta rendimientos constantes a escala. Por lo tanto, la función de producción es homogénea de grado uno. Solow R., 1992, *La Teoría del Crecimiento*, FCE, México, p. 51.

⁵⁹ Barro Robert y Sala-i-Martin Xavier, 1995, *Economic Growth*, Mc Graw-Hill, United States, pp. 17-18.

$$\lim_{K \rightarrow \infty} (F_K) = \lim_{L \rightarrow \infty} (F_L) = 0$$

La condición de rendimientos constantes a escala implica que el producto se puede escribir como:

$$Y = F(K, L) = L \cdot F(K/L, 1) = L \cdot f(k)$$

donde:

- $k = K/L$ es la relación capital/trabajo
- $y = Y/L$ es el producto per capita
- y la función $f(k)$ es definida igual a $F(k, 1)$

Este resultado significa que la función de producción puede ser expresada en forma intensiva como:

$$y = f(k)$$

ahora, si introducimos el progreso tecnológico, la función de producción adopta al progreso tecnológico como amplificador del trabajo (labor-augmenting)⁶⁰, representándose de la siguiente forma, lo que significa que la cantidad del insumo laboral que aporta un trabajador tiende a aumentar a lo largo del tiempo, presumiblemente debido al creciente dominio de su tarea, a una mejor educación o a otros factores,

$$Y = F(K, AL)$$

donde:

A representa un parámetro que indica el nivel tecnológico con que funciona la economía, que crece a una tasa constante x

AL puede ser vista como la medida de la fuerza de trabajo en *unidades de eficiencia*, la cual incorpora el monto de trabajo y la productividad del trabajo determinado por la disponibilidad de tecnología. Un nivel más alto de progreso tecnológico mostrado por un valor más alto de A , significa que se incrementaron los insumos aportados por L . Cada trabajador produce más por cada hora de trabajo.

⁶⁰ Solow, R., *La Teoría del Crecimiento*, p. 67.

Escribiendo ahora la función de producción como:

$$y = f(k)$$

donde:

$k = K/AL$, es el capital por trabajador en unidades de eficiencia
 $y = Y/AL$, es la producción por trabajador en unidades de eficiencia
y la función $f(k)$ es definida igual a $F(k, 1)$

Esta función de producción relaciona la producción por unidades de eficiencia del trabajo con el monto de capital por unidades de eficiencia del trabajo.

La condición para el cambio en el stock de capital es:

$$\Delta K = s \cdot F(K, AL) - \delta K$$

Si dividimos ambos lados de la ecuación por L , podemos obtener una expresión para el cambio en k sobre el tiempo

$$\Delta k = s \cdot F(k, A) - (n + \delta) \cdot k$$

En este caso el producto por persona depende del nivel de tecnología A .

Dividiendo ambos lados de la ecuación por k , para calcular la tasa de crecimiento

$$\gamma_k = \Delta k/k = s \cdot F(k, A) / k - (n + \delta)$$

γ_k es igual a la diferencia entre dos términos, donde el primer término es el producto de s por el promedio del producto del capital, y el segundo término es $n + \delta$. La diferencia es que para una k dada, el promedio del producto del capital, $F(k, A) / k$, se incrementa en el tiempo porque el crecimiento de A está dada a una tasa x .

Por definición, la tasa de crecimiento en el estado estacionario, γ_k , es constante. s , n , y δ también son constantes, lo que implica que el promedio del producto del capital, $F(k, A) / k$, sea la constante en el estado estacionario. Porque de los rendimientos

constantes a escala, la expresión para el promedio del producto es igual a $F(1, A/k)$ y es por lo tanto constante solamente si k y A crecen a la misma tasa, que es, $\gamma_k = x$.

El producto per capita esta dado por:

$$y = F(k, A) = k \cdot F(1, A/k)$$

Si k y A crecen en el estado estacionario a la tasa x , en el crecimiento en el estado estacionario la tasa de y es igual a x . Por otra parte, si $c = (1-s) \cdot y$, la tasa de crecimiento del estado estacionario de c también es igual a x .

Es conveniente reescribir el sistema en términos de las variables que permanecen constantes en el estado estacionario. Donde la cantidad de producto por unidad de trabajo efectivo

$$\bar{y} = Y/(L \cdot A) f(k), \text{ está dado por}$$

$$\bar{y} = F(\bar{k}, 1) \equiv f(\bar{k})$$

donde

$$\bar{k} \equiv k/A = K/(L \cdot A), \text{ representando la cantidad de capital por unidad de trabajo efectivo.}$$

Ahora, si se reemplaza y y k por \bar{y} y \bar{k} , respectivamente, y se usa la condición de que A crece a la tasa x , se obtiene la ecuación dinámica para \bar{k}

$$\dot{\bar{k}} = s \cdot f(\bar{k})/\bar{k} - (x + n + \delta)$$

donde el término $x + n + \delta$ es ahora la tasa de depreciación efectiva para $\bar{k} \equiv K/\bar{L}$. Si la tasa de ahorro s , fue cero, \bar{k} declinaría en parte debido a la depreciación de K a la tasa δ y en parte debido al crecimiento de \bar{L} (cantidad de trabajo efectivo) a la tasa $x + n$

A partir de

$$\Delta k = s \cdot f(k) - (x + n + \delta) k$$

Si la función de producción se comporta de esta forma, la economía tenderá en el tiempo hacia el estado estacionario a la tasa de crecimiento definida por $\bar{k} = 0$, el estado estacionario valuado en \bar{k}^* satisface la condición:

$$s \cdot f(\bar{k}^*) = (x + n + \delta) \bar{k}^*$$

En el estado estacionario el producto por unidad de eficiencia, $y^* = f(k^*)$, es constante; \bar{k} , \bar{y} , \bar{c} ahora son constantes. Por lo tanto, las variables per capita k , y , c crecen ahora en el estacionario a la tasa exógena del progreso tecnológico, x . El nivel de las variables K , Y , C crecen a la tasa $n + x$, que es la suma del crecimiento de la población y el cambio tecnológico.

Algunas percepciones del modelo de crecimiento neoclásico de Solow

1. En el largo plazo, la economía tiende a un estado estacionario que es independiente de las condiciones iniciales.
2. El volumen total de la producción se genera como resultado de la combinación de los factores productivos.
3. El nivel de producto en el estado estacionario depende de las tasas de ahorro y del crecimiento de la población. La tasa más alta de ahorro, se obtiene con el nivel más alto de ingreso por persona en el estado estacionario, mientras que la tasa más alta tasa de crecimiento de la población, provoca el nivel más bajo nivel de ingreso por persona en el estado estacionario.
4. La tasa de crecimiento del producto per capita en el estado estacionario depende solamente de la tasa de progreso tecnológico; y no depende de las tasas de ahorro y crecimiento de la población.
5. En el estado estacionario, el stock de capital crece a la misma tasa que el ingreso, por lo que la relación capital a ingreso es constante.

6. En el estado estacionario, el producto marginal del capital es constante, mientras que el producto marginal del trabajo crece a la tasa del progreso tecnológico.
7. El producto por trabajador y el capital por trabajador (real) crece, sin embargo, a la tasa x , la tasa de cambio tecnológico. Por lo tanto, la tasa de crecimiento de estado estacionario del ingreso per capita, esto es, el crecimiento por persona.

1.4. El modelo de crecimiento endógeno

La característica fundamental del modelo de crecimiento neoclásico no había aportado grandes ideas para explicar cómo podían crecer las naciones sostenidamente, por ejemplo, la teoría no daba soluciones a las interrogantes de divergencia en el crecimiento de los países. Los supuestos eran cuestionables: el progreso tecnológico de sustituibilidad de factores, los supuestos de competencia perfecta y de rendimientos constantes se debilitaban frente a la realidad cuando se quería explicar el crecimiento de los países.

En la teoría establecida por Solow, la posibilidad de crecimiento económico sostenido se atribuye a que el progreso tecnológico es un factor de producción exógeno, que sólo se podía explicar que se daba con el paso del tiempo. Esto se expone con el crecimiento residual del producto que no se puede explicar por el crecimiento de los factores de producción, quedando el mayor crecimiento de las economías sin explicación en el modelo⁶¹. Así, un país que quisiera elevar los niveles de bienestar, tendría que depender exclusivamente de la forma como aumentaran las tasas de ahorro de una economía, puesto que no se sabe cómo se podría modificar la tecnología. Otro problema del modelo es que no explica porqué va a ocurrir el cambio tecnológico, puesto que supone en la función de producción retribución al trabajo y al capital, pero no especifica ninguna retribución a la

⁶¹ Para profundizar en la explicación del crecimiento inducido por el residuo de Solow -conocido también como el factor de productividad total- Véase Solow Robert, 1979, "Progreso Técnico y Cambio de Productividad", en Sen A., (comp.), Economía del Crecimiento, Selección de Lecturas no.28, FCE, México.

tecnología y por lo mismo no explica como una economía libre puede generar el cambio técnico.

La controversia en la explicación teórica de los resultados del crecimiento no dejaban del todo convencidos a los estudiosos del crecimiento, por lo que se realizaron continuas propuestas, en este sentido Kaldor⁶² (1961) estableció varios hechos estilizados para que cualquier teoría pudiera ser capaz de acomodar, estos son:

- Se observan amplias diferencias en las tasas de crecimiento entre los países.
- No hay una tendencia aparente para que las tasas de crecimiento declinen con el tiempo.
- El nivel de capital/producto es estacionario.
- En forma semejante, las cuotas de capital de trabajo en el producto neto total son estacionarias.
- La contribución de insumos de factor medibles deja un residuo sustancial en la contabilización del crecimiento.
- Parece no existir una correlación entre las tasas de crecimiento y el nivel de producto per capita.

Estas observaciones de acuerdo a King y Robson⁶³ han estimulado el desarrollo de modelos de crecimiento endógeno, que dadas las debilidades del modelo de Solow, pretenden explicar al cambio tecnológico como el producto de una actividad de mercado como respuesta a una serie de incentivos, más que suponiendo que el cambio técnico es exógeno. Este tipo de argumentación surgieron a mediados de los ochenta con la publicación de un ensayo de Paul Romer⁶⁴, donde la idea inicial era

⁶² Kaldor Nicholas, 1978, Further Essays on Economic Theory, Duckworth, pp. 54-81

⁶³ King y Robson, "Inversión y Avances Tecnológicos", en García Paez Benjamín, 1996, Lecturas sobre crecimiento y desarrollo económico, DEP-FE, México, p. 144.

⁶⁴ Romer Paul, 1986, "Increasing Returns and Long-run Growth", in Journal of Political Economy, no. 5, vol.94, pp. 1002-1037 .

eliminar el supuesto de rendimientos decrecientes de la función de producción, esto facilitaría eliminar el diferencial en las tasas de rentabilidad entre los grupos de países que crecen más de los que crecen menos. Esto permitiría que la rentabilidad de la inversión adicional fuera tan alta en ambos grupos de países, lo que mostraba que sería posible que el capital incluso se moviera de los países pobres hacia los ricos, lo que supondría que todo el capital es igual entre ambos países, aunque esto sea poco real.

La esencia de la teoría del crecimiento endógeno queda reflejado en la ecuación

$$Y = A K$$

donde:

A es una positiva constante que refleja el nivel de la tecnología
K ahora es el capital físico y humano

El crecimiento endógeno se logra permitiendo que los activos reproducibles, como el conocimiento y el capital humano, tengan rendimientos no decrecientes. La ausencia global de rendimientos decrecientes puede parecer descabellada, pero la idea llega a ser más acertada si se piensa que K incluye al capital humano. El producto per capita es $y = Ak$, y los productos medio y marginal del capital son constantes al nivel $A > 0$. Las teorías de crecimiento endógeno abandonan la suposición que la producción exhibe rendimientos decrecientes con respecto al uso del capital. En lugar de esto, la definición de capital se amplía para contemplar también a la inversión en factores de la producción reproducibles, como es la acumulación de capital humano a través de la investigación y desarrollo (I&D), inversión en infraestructura y otros bienes públicos. Donde no parece irrazonable suponer rendimientos a escala constantes, o aún crecientes, abandonándose la suposición de rendimientos constantes.

Robert Lucas (1988) fue el que introdujo la acumulación intencional de un nuevo insumo de la producción el "*capital humano*" (la suma de todo el conocimiento

humano de un país), que se distingue del capital físico (edificios, estructuras y maquinaria). El capital físico se puede mover entre países, pero si se hace caso omiso de la migración, el capital humano no se puede mover entre países. Por lo que un país pobre con poco capital humano no puede convertirse en rico tan sólo por acumular capital físico, y su tasa de rentabilidad puede incluso ser más baja que en los países ricos.

La determinación del crecimiento de largo plazo dentro del modelo, en lugar de algunas variables exógenas, como las que no explican el progreso tecnológico, es la razón para el nombre de crecimiento endógeno.⁶⁵

En el modelo endógeno el aprendizaje puede aumentar la productividad (del trabajo) y es producto de la experiencia, el efecto del aprendizaje por la acción, es decir, por la experiencia sobre la productividad. Romer considera que el conocimiento no puede patentarse perfectamente o esconderse en compañías rivales, en la industria o en la economía; por lo que la inversión en el conocimiento por parte de una compañía tiene un efecto positivo sobre las posibilidades de producción de otras compañías.

También se supone que existe un momento para los avances del conocimiento. Las invenciones y los avances de la productividad por sí solos conducen a un mayor conocimiento por medio de lo que se conoce como el proceso de 'aprender haciéndolo'. Sin embargo, la mayor parte de estas ideas no funcionarán sino están asociadas a la inversión en capital físico y humano. Las ideas por sí mismas no funcionan, tradicionalmente se pone el ejemplo de que un país pobre reciba todos los manuales de cómo hacer mejor las cosas, no podría aplicar estas ideas dado el bajo nivel educativo de su gente y la falta de infraestructura para poder realizar inversiones. Ciertos modelos de crecimiento endógeno han puesto de relieve de qué

manera el aprendizaje y la promoción deliberada de la I&D impulsan el crecimiento económico, a través de la creación de nuevos productos y el mejoramiento de la calidad de los existentes.⁶⁵

La producción de conocimiento puede exhibir rendimientos crecientes, el conocimiento se refiere al entendimiento de la sociedad acerca de cómo trabaja el mundo. Capital humano se refiere a las fuentes por donde se transmiten este entendimiento a la fuerza de trabajo. Poniéndolo crudamente, el conocimiento es la calidad de los libros de texto de la sociedad; mientras que el capital humano es el monto de tiempo que ha sido gastado leyéndolos. Aunque la acumulación de conocimiento no contiene rendimientos decrecientes, esto parece ser que para acumulación de capital si lo es. El mejor caso para el crecimiento endógeno, por lo tanto, recae sobre el conocimiento en lugar que el capital humano como fuente perpetua de crecimiento⁶⁷.

En la búsqueda de un esquema más amplio de capital humano, Martin Weitzman⁶⁸ introdujo a los modelos de crecimiento endógeno la producción de ideas. A partir de esta concepción más amplia se han construido modelos de crecimiento que consideran el desarrollo de ideas para nuevos bienes. Para resolver el problema del incentivo de como se producen estas ideas, los modelos descansan en la idea del poder de monopolio, que refuerza la existencia de patentes y de derechos de autor. Bajo esta perspectiva se introduce la competencia imperfecta, como la base de la acumulación de capital.

⁶⁵ Barro y Sala-i, *Economic Growth*, p. 38

⁶⁶ Rodrik Dani, 1995, "Las reformas a la política comercial e industrial en los países en desarrollo. Una revisión de las teorías y datos recientes", en *Desarrollo Económico*, vol. 35, no. 138, jul-sep, p. 203.

⁶⁷ Mankiw, *op cit.*, p. 298. En este sentido también se explica que la tasa del crecimiento endógeno se está moviendo en la dirección de ofrecer una descripción más explícita de cómo el crecimiento proviene de la acumulación de conocimiento.

⁶⁸ Weitzman Martin, 1987, *La economía de participación. Para vencer el estancamiento con inflación*, FCE, México.

En este modelo de crecimiento el comercio internacional se convierte en un mecanismo de acumulación de capital al suponer que en un país se concentra en la producción de un grupo de bienes que puede desarrollar de acuerdo a su capital humano y a su cultura y posteriormente lo intercambia con otros países con otro tipo de especialidad, de forma que sus consumidores pueden beneficiarse de lo producido en el resto del mundo, alcanzando mayores niveles de bienestar.

Cuando se introduce en la teoría el concepto de educación, de ideas y cultura, ayuda a explicar la introducción de nuevos bienes, pero también el desarrollo de mejores técnicas de producción, y mejor calidad en bienes ya existentes. Los países ricos utilizan ideas y técnicas que producen mejores y más bienes por persona.

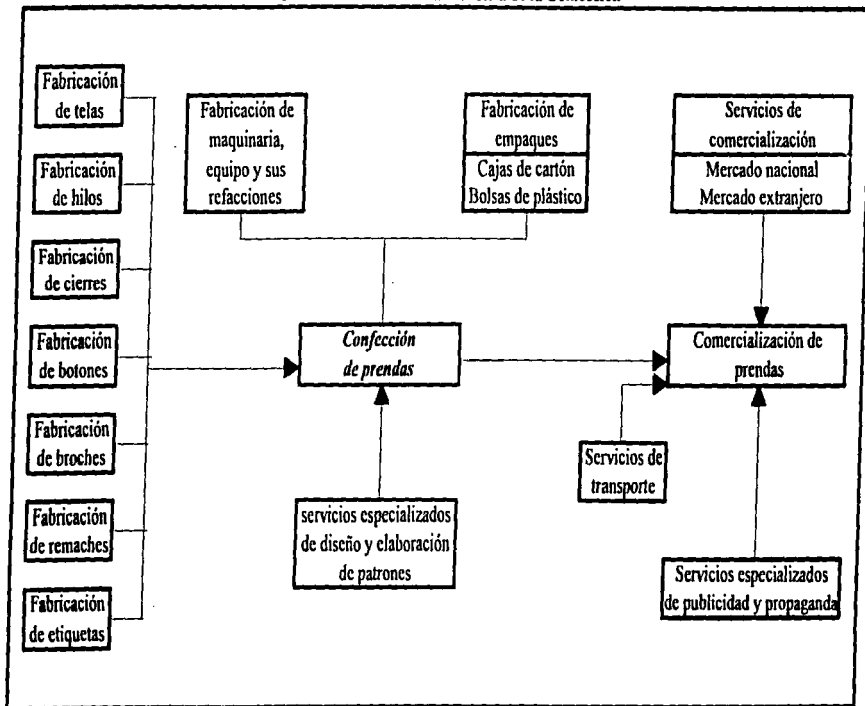
En los modelos de crecimiento endógeno las tasas de crecimiento de largo plazo no están determinadas por una productividad marginal siempre decreciente del capital, y pueden verse afectadas por la política oficial.⁶⁹ La producción de bienes de capital y de consumo pueden exhibir rendimientos constantes o crecientes con respecto a los factores productivos reproducibles, es decir, el capital físico y el conocimiento, a un nivel agregado, pero rendimientos decrecientes al nivel de empresa. Debido a la ausencia de un mercado de patentes efectivo, la reserva de conocimiento es semejante a un bien público. Ya que las empresas no pueden interiorizar los efectos de su inversión en reserva de conocimiento y tecnología a lo largo de la economía, la tasa de crecimiento económico está por debajo del nivel socialmente óptimo. Asimismo, la economía de mercado competitivo el carácter de la acumulación intencional de conocimiento produce una tasa de crecimiento socialmente óptima. Esto proporciona una fuerte razón para la intervención gubernamental en la forma de educación pública y para corregir la ausencia de mercados de patentes. Aportando

una justificación por la que muchos políticos discuten acerca de los subsidios para los proyectos privados de I&D.

⁶⁹ Lucas Robert, 1988, "On the Mechanics of Economic Development", in Journal of Monetary Economics, no.1, vol. 22, pp. 3-42 y Romer Paul, 1986, *op cit.*

Gráfica A.1.

Cadena Productiva de la Industria de la Confección



Cuadro A.1.

EVOLUCION DEL PIB PER CAPITA 1980-1996						
<i>Años</i>	<i>PIB*</i>	<i>Población**</i>	<i>PIB per capita</i>	<i>T.C. PIB</i>	<i>T.C. POB.</i>	<i>T.C. per capita</i>
1980	4470077	64747	69.0	10.9	2.7	8.0
1981	4862219	66463	73.2	8.8	2.7	6.0
1982	4831689	68191	70.9	-0.6	2.6	-3.1
1983	4628937	69930	66.2	-4.2	2.6	-6.6
1984	4796050	71608	67.0	3.6	2.4	1.2
1985	4920430	73255	67.2	2.6	2.3	0.3
1986	4735721	74903	63.2	-3.8	2.2	-5.9
1987	4823604	76514	63.0	1.9	2.2	-0.3
1988	4883679	78120	62.5	1.2	2.1	-0.8
1989	5047209	79722	63.3	3.3	2.1	1.3
1990	5271539	81250	64.9	4.4	1.9	2.5
1991	5462729	83224	65.6	3.6	2.4	1.2
1992	5615955	85198	65.9	2.8	2.4	0.4
1993	5649674	87172	64.8	0.6	2.3	-1.7
1994	5848500	89146	65.6	3.5	2.3	1.2
1995	5488500	91120	60.2	-6.2	2.2	-8.2
1996	5768400	93000	62.0	5.1	2.1	3.0

NOTA: *Miles de nuevos pesos a precios de 1980

**Miles de personas. T.C. es la tasa de crecimiento anual.

Fuente: Elaborado con base en INEGI, S.C.N.M. Varios años.

Cuadro A.2.

VARIABLES MACROECONOMICAS. 1980-1996

Tasas de Crecimiento anual

Año	Producto Interno Bruto	Consumo Privado	Consumo de gobierno	Formación Bruta de Capital Fijo	variación de existencias	Exportaciones	Importaciones
1980	9.2	10.3	9.5	17.4	-20.2	22.2	37.2
1981	8.8	7.4	10.3	16.2	0.3	11.4	17.7
1982	-0.6	-2.5	2.0	-16.8	-117.1	22.6	-37.9
1983	-4.2	-5.4	2.7	-28.3	-71.3	14.2	-33.8
1984	3.6	3.3	6.6	6.4	59.3	5.7	17.8
1985	2.6	3.3	0.9	7.9	-340.3	-4.5	11.0
1986	-3.8	-2.6	1.5	-11.8	-352.0	4.5	-7.6
1987	1.9	-0.1	-1.2	-0.1	-83.1	9.5	5.1
1988	1.2	1.8	-0.5	5.8	-523.3	5.8	36.7
1989	3.3	6.8	-0.1	6.4	-32.1	2.3	21.3
1990	4.4	6.1	2.3	13.1	-73.4	3.6	19.7
1991	3.6	4.9	3.9	8.3	-112.3	4.6	16.8
1992	2.8	3.9	2.3	10.8	-4640.9	1.7	20.9
1993	0.6	0.2	2.0	-1.2	-60.0	3.7	-1.3
1994	3.5	3.7	2.5	8.1	-13.1	7.3	12.9
1995	-6.2	-9.5	-1.3	-29.0	-913.3	33.0	-12.8
1996	5.1	2.3	3.7	17.7	13.8	18.7	27.8

Fuente: INEGI. Sistemas de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro A.3.**Comercio exterior de las manufacturas
(millones de dólares)**

<i>Años</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Saldo</i>
1980	16408	3030	-13378
1981	21037	3360	-17677
1982	12971	3018	-9953
1983	6644	4583	-2061
1984	9122	5595	-3527
1985	12712	6436	-6276
1986	11307	7969	-3338
1987	11941	10499	-1442
1988	18176	12332	-5844
1989	23046	13191	-9855
1990	28812	15138	-13674
1991	47450	35503	-11947
1992	58753	36307	-22446
1993	62344	42618	-19726
1994	75538	51209	-24329
1995	69209	67551	-1658
1996	81138	80248	-890

FUENTE: Banco de México.

E.Z.P.L. II Informe de Gobierno.1996

Cuadro A.4.**Producto Interno Bruto**
(millones de nuevos pesos de 1980)

<i>Año</i>	<i>TOTAL</i>	<i>Textiles, prendas de vestir e industria del cuero y calzado</i>		
		<i>Manufactura</i>	<i>del cuero y calzado</i>	<i>Industria de la Confección</i>
1980	4470.1	988.9	136.1	44.2
1981	4862.2	1052.7	143.9	46.4
1982	4831.7	1023.8	137.0	44.0
1983	4628.9	943.5	129.5	42.9
1984	4796.1	990.9	130.7	42.7
1985	4920.4	1051.1	134.1	42.9
1986	4735.7	995.8	127.7	40.6
1987	4823.6	1026.1	121.5	38.9
1988	4883.7	1059.0	122.5	39.1
1989	5047.2	1135.1	126.5	40.4
1990	5271.5	1203.9	130.1	44.6
1991	5462.7	1252.2	125.3	45.8
1992	5616.0	1280.7	120.8	46.6
1993	5649.7	1271.0	114.9	44.3
1994	5848.5	1317.1	113.4	45.3
1995	5488.5	1229.3	100.1	41.7
1996	5768.4	1363.3	116.8	49.7

Fuente: Elaborado con base en INEGI, S.C.N.M. Varios años.

Cuadro A.5.**Producto Interno Bruto**
(crecimiento anual)

Año	PIB	<i>Textiles, prendas de vestir e industria del cuero y calzado</i>			<i>Industria de la Confección</i>
		<i>Manufactura</i>			
1980	9.2	5.8		2.1	3.5
1981	8.8	6.4		5.7	5.1
1982	-0.6	-2.7		-4.8	-5.3
1983	-4.2	-7.8		-5.5	-2.3
1984	3.6	5.0		1.0	-0.5
1985	2.6	6.1		2.6	0.4
1986	-3.8	-5.3		-4.7	-5.2
1987	1.9	3.0		-4.8	-4.3
1988	1.2	3.2		0.8	0.6
1989	3.3	7.2		3.3	3.3
1990	4.4	6.1		2.9	10.5
1991	3.6	4.0		-3.7	2.5
1992	2.8	2.3		-3.7	1.8
1993	0.6	-0.8		-4.8	-4.9
1994	3.5	3.6		-1.3	2.4
1995	-6.2	-6.7		-11.7	-8.0
1996	5.1	10.9		16.7	19.3

Fuente: Elaborado con base en INEGI, S.C.N.M. Varios años.

Cuadro A.6.**Producto Interno Bruto
(Estructura)**

<i>Año</i>	<i>TOTAL</i>	<i>Manufactura</i>	<i>Manufactura</i>	<i>Textiles, prendas de vestir e industria del cuero y calzado</i>	<i>Industria de la Confección</i>
1980	100.0	22.1	100.0	13.8	4.5
1981	100.0	21.6	100.0	13.7	4.4
1982	100.0	21.2	100.0	13.4	4.3
1983	100.0	20.4	100.0	13.7	4.6
1984	100.0	20.7	100.0	13.2	4.3
1985	100.0	21.4	100.0	12.8	4.1
1986	100.0	21.0	100.0	12.8	4.1
1987	100.0	21.3	100.0	11.8	3.8
1988	100.0	21.7	100.0	11.6	3.7
1989	100.0	22.5	100.0	11.1	3.6
1990	100.0	22.8	100.0	10.8	3.7
1991	100.0	22.9	100.0	10.0	3.7
1992	100.0	22.8	100.0	9.4	3.6
1993	100.0	22.5	100.0	9.0	3.5
1994	100.0	22.5	100.0	8.6	3.4
1995	100.0	22.4	100.0	8.1	3.4
1996	100.0	23.6	100.0	8.6	3.6

Fuente: Elaborado con base en INEGI, S.C.N.M. Varios años.

Cuadro A.7.

Personal Ocupado						
(promedio anual de ocupaciones remuneradas)						
<i>Año</i>	<i>Manufactura</i>	<i>Industria Textil del Vestido y Cuero</i>	<i>Industria del Vestido</i>	<i>Ind. vestido / Manufactura %</i>	<i>Ind. vestido / Ind. Textil, Vestido y Cuero %</i>	<i>Crecimiento anual de la Ind. del Vestido</i>
1980	2441411	442055	127802	5.2	28.9	
1981	2557401	462050	130251	5.1	28.2	1.9
1982	2505298	450155	123735	4.9	27.5	-5.0
1983	2326376	418543	121299	5.2	29.0	-2.0
1984	2374160	419956	121018	5.1	28.8	-0.2
1985	2450534	428033	120791	4.9	28.2	-0.2
1986	2404084	417538	113694	4.7	27.2	-5.9
1987	2429796	411560	113593	4.7	27.6	-0.1
1988	2431904	400851	112845	4.6	28.2	-0.7
1989	2492720	404470	116491	4.7	28.8	3.2
1990	2510276	398864	120528	4.8	30.2	3.5
1991	2498769	384570	121576	4.9	31.6	0.9
1992	2447150	367828	123549	5.0	33.6	1.6
1993	2324976	345771	126995	5.5	36.7	2.8
1994	2256582.96	324593	129979	5.8	40.0	2.3
1995p	2052760.06	289756	122849	6.0	42.4	-5.5
1996p	2094997	307563	127415	6.1	41.4	3.7

Nota: p preliminar

Fuente: Elaborado con base en INEGI, S.C.N.M. Varios años.

Cuadro A.8.

¿Cuánto destinan las familias de su gasto monetario en vestido?											
<i>Deciles de hogares*</i>											
	TOTAL	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1984	4.9	2.7	4.2	2.9	4.5	4.5	5.5	4.9	5.3	5.1	5.3
1989	5.4	4.2	3.7	4.8	4.8	4.9	5.3	5.4	6.2	6.1	5.5
1992	5.4	3.7	3.9	3.8	4.4	4.6	5.3	5.2	5.4	6.2	5.8
1994	4.5	3.4	3.6	3.1	3.7	4.0	4.1	4.3	4.7	5.1	4.8

* Los Deciles de Hogares están ordenados de acuerdo al ingreso Corriente Monetario.

FUENTE: Elaborado con base en INEGI, Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares. Varios años