

136  
2y.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**LA COMPETITIVIDAD EN LA ECONOMÍA  
MEXICANA GLOBALIZADA: EL CASO DE LA  
INDUSTRIA TEXTIL**

**T E S I S**  
PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A  
MARÍA DEL CARMEN RAMÍREZ JASSO

**ASESOR: DR. RICARDO CARRILLO ARRONTE**

**TESIS CON  
FALLA DE CRICEN**

México, D. F.

1998

265335



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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 mis padres por su  
dedicación y esfuerzo

A mis hermanos por su  
apoyo y comprensión

---

## AGRADECIMIENTOS

---

Agradezco, a todas aquellas personas que han permanecido a lado mío. Sobre todo, a quienes con su apoyo, dedicación y un gran esfuerzo, me ayudaron ha cumplir un sueño muy importante; concluir una carrera universitaria.

Existen dos personas que me enseñaron a progresar y madurar. A ellas, más que un agradecimiento, les ofrezco mi apoyo, y la promesa de que trataré de llevar muy en alto sus enseñanzas. Las personas a las que me refiero, son mis padres: **Elvira y Humberto**. Seres humanos excepcionales, pues lograron una meta que pocos disfrutan; dar educación y una buena formación moral, a sus hijos. Su camino no fue nada sencillo, por eso, su labor es doble. Por un lado tuvieron que luchar, con las dificultades propias de ser padres, y por el otro, con las privaciones que nos ofrece la vida. El nunca darse por vencidos y, luchar con la confianza firme de que el objetivo sería cumplido, aún a costa de lo difícil del su camino, son valores que trato de aplicarlos a diario.

A mis hermanos, que han significado parte importante dentro de mi formación, pues cada uno me enseñó a enfrentar situaciones distintas: **Pedro**: Gracias por ofrecerme tu apoyo incondicional, sobre todo ahora. Tú eres ejemplo de perseverancia y fortaleza. Perseverancia para lograr objetivos, que para muchos serían imposibles y, fortaleza, porque ante situaciones difíciles siempre permaneces intacto. **Pépe**: Gracias por tu intervención siempre valiosa y.

oportuna, dentro de mi educación. El sacrificio y esfuerzo que me ofreciste es invaluable. Aunque las enseñanzas fueron duras, creo haber aprendido, siempre de forma lenta, todas y cada una de tus lecciones. **Beto:** Gracias por enseñarme, que el amor y la nobleza, forman parte de nosotros como seres humanos, pues las palabras de aliento y de confianza, son tesoros que necesitamos para seguir adelante, sobre todo, cuando no encontramos una solución a nuestros problemas. Mi especial agradecimiento a **Lúlu**, por su valioso apoyo, durante toda la carrera. Los desvelos, los enojos, y la pesada tarea de aguantarme, son factores que pocos hermanos soportan. Por ello, le dedicó parte de mis logros, los cuales fueron menos complicados, gracias a su ayuda.

A **Mari Carmen:** le agradezco su ayuda, apoyo y compañía. El que forme parte de nuestra familia, es una suerte. Ella es una pieza clave; para mí, es como la hermana mayor, que me orienta en mis dudas, y me apoya en situaciones difíciles. Además es un ejemplo a seguir, como mujer profesionalista.

En la vida de todo un ser humano, van y vienen personas, algunos nos dejan gratos recuerdos y, grandes tristezas, y otros, su presencia o el valor de su amistad. Por ello mi agradecimiento a tres personas importantes, en mi vida de estudiante, Claudia, Imelda y Roberto. Los tres formaron parte de mí, en épocas diferentes, pero son piezas fundamentales para saber que existe la verdadera amistad. También, agradezco a mis amigos: Juan A., Octavio, Judith, Julio César, Juan D. D., Rebeca, Verónica, Myrna, Maribell, Argelia, Guillermo, Frasco, Lidia, Anabel, y Edgar; quienes hicieron muy agradable mi paso por la universidad.

Debo mencionar, al Dr. Ricardo Carrillo, quien me enseñó que la voluntad y el esfuerzo marcan la diferencia entre una persona exitosa y el resto de la gente; y a quien, por sus sugerencias y comentarios, le debo la realización de este trabajo.

# ÍNDICE

	PÁG.
<b>INTRODUCCIÓN</b>	I
<b>CAPÍTULO 1 ANTECEDENTES</b>	
1.1 Introducción	1
1.2 Adam Smith	4
1.3 David Ricardo	5
1.4 Heckscher-Ohlin	8
1.5 Wassily Leontief	11
1.6 Michael Porter	13
1.7 Adriaan Ten Kate	17
1.8 Reporte de Competitividad Mundial	21
<b>CAPÍTULO 2 ELEMENTOS TEÓRICOS PARA LA MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD</b>	
2.1 Introducción	28
2.2. Marco Conceptual	32
2.2.1 Definición de competitividad	32
2.2.2 Tipos de competitividad	33
2.3 Análisis de competitividad	35
2.3.1 Competitividad a nivel empresa	36
a) Costo de los factores	36
b) Eficiencia en el uso de los recursos	40
c) Calidad, diferenciación y comercialización del producto	43
2.3.2 Competitividad a nivel rama o sector	45
a) Estructura y dinamismo de la demanda	45
b) Estructura y dinamismo de la oferta	50
c) Desempeño productivo de la rama	55
d) Regulaciones que afectan a la rama	58
2.3.3 Competitividad a nivel nacional	59
a) Políticas gubernamentales	60
b) Existencia, reproducción y mejoramiento de los recursos existentes	64
Anexo metodológico	65

## **CAPÍTULO 3. LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA**

3.1	Introducción	82
3.2	Estructura	86
3.3	Antecedentes 1981-1991	87
3.3.1	Comportamiento general de la industria textil	87
3.3.2	Competitividad de la industria textil	91
a)	Hilados y tejidos de fibras blandas y duras	92
b)	Otras industrias textiles	94
c)	Prendas de vestir	96
3.4	Competitividad, dinámica reciente 1990-1995	98
3.4.1	La industria textil 1995	99
3.5	Ventajas competitivas reveladas	102
3.6	Indicadores de demanda	112
3.6.1	Destino de la demanda	112
3.6.2	Dinamismo de las exportaciones	114
3.6.4	Estructura de importaciones	116
3.7	Indicadores de la oferta	118
3.7.1	Comportamiento de la oferta doméstica	118
3.7.2	Estructura de mercado	120
3.8	Factores de la producción	124
3.8.1	Estructura de costos	124
3.8.2	Costo promedio de la mano de obra	125
3.8.3	Productividad laboral	129
3.8.4	Recursos humanos	130
3.8.5	Generación de empleo	132
3.9	El Tratado de Libre Comercio	133
3.9.1	Efectos del tratado	133
	<b>CONCLUSIONES</b>	136
	<b>ANEXO ESTADÍSTICO</b>	142
	<b>GLOSARIO</b>	194
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	202

*La inteligencia resplandece  
al encontrarse con las  
dificultades  
(Gregorio Marañón)*



---

## INTRODUCCIÓN

---

**E**ste trabajo pretende dar una reflexión al concepto de competitividad. En cierta forma, constituye un esfuerzo por presentar su importancia, por introducir una nueva metodología, por comparar una industria históricamente importante, y por, responder a los cambios actuales. Lo que esperamos es contribuir de manera importante, a las investigaciones sobre el tema.

El proceso de industrialización seguido en décadas anteriores (1970-1980); se caracterizó por una nula participación en las corrientes del mercado internacional. Si bien el proceso de sustitución de importaciones, tuvo resultados favorables en los coeficientes de importación de demanda interna, no resultó así en el volumen absoluto de importaciones, pues no fue absorbido por el crecimiento paralelo de las exportaciones industriales; sino, más bien por los superávits en los sectores agropecuario y de servicios. Este proceso coincidió con el agotamiento de dichas fuentes en los años setenta. Sin embargo, el endeudamiento externo y los flujos generados por los excedentes petroleros, lograron minimizar las presiones en balanza de pagos.

Por ello, a casi quince años de haberse iniciado el proceso de internacionalización de la economía nacional, resulta de vital importancia preguntarnos ¿qué ha pasado con nosotros en materia de competitividad?, ¿qué características presenta el sector textil?, ¿cómo ha respondido la industria a la apertura comercial?, ¿qué factores están asociados al incremento o decremento de la competitividad?

La respuesta a estas preguntas, estarán dadas a lo largo de este trabajo, pues nuestro objetivo, es identificar los niveles de competitividad de la rama textil en el mercado internacional, a partir de los indicadores propuestos; con el objeto de establecer las posibilidades de sobrevivencia y crecimiento; cuya explicación se verá determinada por la metodología descrita por Michael Porter, es decir, se ofrece un análisis estructural del comportamiento del indicador, para detectar su incidencia.

La hipótesis de la que partimos es que, debido a la alta fragmentación de la industria textil, sobre todo en el subsector de confección, dificulta el acceso a los mercados internacionales. Cabe destacar que la mayor parte de nuestra industria textil se ha dirigido al consumo interno, y que la ventaja de las empresas que comercian en el exterior se da por el bajo costo de mano de obra; sin embargo habría que añadir, que la baja utilización en la capacidad instalada, provoca el detrimento de la productividad de la industria; debido a que los empresarios prefieren sufrir algunas pérdidas en tiempos de bonanza, que tener excedentes, de mano de obra o de mercancía, en temporada baja.

Esta creciente dependencia de la mano de obra y las deficiencias de la industria en calidad, automatización, son el reflejo de su baja participación en el PIB manufacturero y nacional. Sin embargo, y de acuerdo a las negociaciones en el TLC, existen las bases para el desarrollo de la industria textil y del vestido; condiciones que deberán ser aprovechadas por los industriales.

# CAPÍTULO 1

---

## ANTECEDENTES

---

### 1.1 Introducción

Este capítulo se ocupa en precisar la contribución que hicieron los economistas clásicos y contemporáneos al concepto de ventajas competitivas, con el fin de explicar los orígenes del comercio internacional.

El comercio se ha llevado a cabo desde tiempos muy antiguos, su evolución va de la mano con los conocimientos técnicos. Sin embargo, no fue sino hasta 1776 cuando la teoría se materializó en Adam Smith, con la ley de la ventaja absoluta, la cual debe señalarse como uno de los logros más importantes de la escuela clásica del pensamiento económico. Teoría que plasma en su libro llamado *La riqueza de las Naciones*, en él se presenta la **teoría de la ventaja absoluta**, teniendo como mensaje principal que: la riqueza de una nación se maximizará si un país se especializa en exportar aquellos productos en donde posee mayores recursos e importa aquellos productos que son más baratos.

Continuaremos con la **teoría de la ventaja comparativa** de David Ricardo, descrita en su obra *Principios de Economía Política y Tributación Fiscal*, aparecido en 1817, en ella postula que las naciones deben especializarse en aquellos sectores donde sus ventajas sean mayores. Ambos postulados (Smith y Ricardo) dependen de la teoría del valor trabajo, la cual surge como una limitante, ya que posee supuestos muy restrictivos.

Se decidió, ejemplificar la metodología con la rama textil, porque es una industria de tradición económica y social. Podemos decir, sin temor a equivocarnos, que el sector jugó un papel dinamizador importante, en las fases tempranas de desarrollo industrial. Sin embargo, la industria no logró los niveles que alcanzarían los países altamente industrializados; pero ocupó en nuestra economía un papel importante en producción y en la oferta de trabajo.

Su comportamiento, como parte de la economía desde 1982, se presenta decreciente en la participación del producto, en su capacidad por generar empleo y en sus altos déficits en la balanza comercial. También, resulta interesante el gran énfasis que las instancias gubernamentales han hecho para que el sector, resurja como una industria dinamizadora de la economía. Tal es el caso de los actuales programas intersectoriales llevados a cabo por Nacional Financiera (NAFIN), la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), y el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Por tales motivos, resulta importante e interesante, determinar que ha pasado con la industria, a partir de los cambios que se han efectuado en la economía nacional.

- Superar el rezago de las empresas del país y,
- superar los problemas de la planta productiva.

Ante la importancia, en el Programa, de identificar la competitividad en los sectores manufactureros, tanto a nivel internacional como en el mercado nacional, presentamos una extensa metodología para su evaluación.

Para ello, iniciamos con el concepto de competitividad, y sus diferentes tipos. Este punto de partida, permite construir las bases conceptuales del estudio de competitividad; para lo cual identificamos tres niveles de agregación sectorial:

1) Nivel empresa, en él se determinan elementos, tales como costo de factores, eficiencia en el uso de los recursos (incluyendo productividad de la fuerza de trabajo y del capital), precio, calidad y diferenciación del producto.

2) El nivel sector o rama, descansa sobre factores como: la estructura y dinamismo de la oferta y la demanda, las características del sector, y las relaciones que pueden modificar su desempeño.

3) El nivel nacional, identifica las políticas gubernamentales, la existencia, reproducción y mejoramiento de los recursos existentes.

Se incluye un anexo metodológico que presenta la construcción de los indicadores utilizados para la determinación de la competitividad. Para ello se adoptan dos métodos, el llamado *ventaja competitiva revelada* de Ten Kate y el de *participación del mercado* de Porter, que de acuerdo a sus características, se consideran de carácter complementario.

**El capítulo 3** presenta la metodología descrita, para el caso de la industria textil, en él se estima la evolución de la competitividad del sector textilero mexicano, a nivel agregado y desagregado.

## CONTENIDO DEL ESTUDIO

Consta de tres capítulos:

**El capítulo 1**, presenta las principales teorías acerca del comercio internacional. Iniciando con Adam Smith, para quien el comercio internacional se da bajo el concepto de ventajas absolutas; es decir, una nación exportará productos en los cuales el productor tenga el menor precio a nivel internacional. Continuaremos con David Ricardo, quien postulaba que el comercio internacional se daba bajo el concepto de ventaja comparativa; queriendo señalar con ello, que un país exportará aquellos productos en donde su productividad relativa sea mayor, e importará productos en donde sus niveles de productividad comparativos sean bajos. La visión predominante del comercio internacional nos la ofrece Heckscher-Ohlin, quienes sostenían que la ventaja comparativa se daba en las distintas dotaciones de factores relativos de cada país. Wassily Leontief, ofrece la comprobación empírica, de que la base del comercio internacional de Estados Unidos, poseía una ventaja comparativa en la producción y exportación de sus productos, donde la intensidad del factor capital es mayor; resultado que no pudo comprobar. Seguiremos con los autores contemporáneos, quienes ofrecen una explicación alternativa del comercio internacional, tal es el caso de Michael Porter y Adriaan Ten Kate. Para concluir este capítulo, describimos la metodología presentada por el World Economic Forum, en el Reporte de Competitividad Mundial.

**Capítulo 2**, de acuerdo con el Programa Industrial y Comercio Exterior, elaborado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en 1995, los problemas identificados se orientan a elevar la competitividad como estrategia de desarrollo industrial. Para tal fin, tenemos que los retos del país son:

- Producir bienes de mayor calidad y alto contenido tecnológico.
- Mantener y generar las condiciones atractivas para la inversión nacional y extranjera.

Gottfried Haberler, reformuló la teoría de la ventaja comparativa, desarrollando la **teoría de los costos de oportunidad**<sup>1</sup>, liberando con ello al comercio internacional del supuesto de la teoría del valor según el trabajo.

Un siglo después los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin ofrecieron la explicación ortodoxa de la causa del comercio internacional, en su teoría denominada **dotación de los factores**, cuya premisa, es tomar en cuenta las diferencias comparativas en la productividad del trabajo, es decir las diferencias en la tecnología. Parten de dos ideas básicas: (1) los bienes difieren en sus requerimientos de factores y, (2) los países difieren de las dotaciones de los factores. De acuerdo con estos autores, un país tiene una ventaja comparativa en aquellos bienes en que utiliza sus factores abundantes de forma más intensiva.

Cerca de dos décadas (1930-40), se aceptó el modelo anterior, sin embargo, se llevaron a cabo diferentes estudios empíricos, cuyo primer intento fue hecho por MacDougall en 1951, mientras tanto estudios similares fueron realizados por Balassa en 1963 y Stern en 1962, quienes apoyados en las investigaciones de MacDougall lograron llegar a las mismas conclusiones.

Sin embargo, el estudio empírico más importante fue realizado por Wassily Leontief<sup>2</sup> en su libro llamado *Producción interna y comercio exterior: reexamen de la posición estadounidense por lo que respecta al capital* publicada en 1954. Los resultados pretendían demostrar que los Estados Unidos, el país más abundante en capital, exportaba bienes intensivos en capital e importaba bienes intensivos en trabajo. A cambio, concluyó que la producción de bienes que competían con las importaciones norteamericanas requerían del 30% más de capital por

---

1 El autor, elimina la teoría del valor trabajo, sin tener que descartar los resultados obtenidos. Básicamente, ésta teoría consiste en que los costos relativos de producción no se refieren a los costos físicos de los factores, sino a los costos de renuncia a la producción de otros bienes. Es decir, el costo de oportunidad; que es la cantidad de algún bien que debe sacrificarse para liberar justamente los recursos suficientes para producir una unidad extra de otro bien. El punto crucial que debe tomarse en cuenta, es que, una vez que se define la ventaja comparativa en términos de costos de oportunidad, sólo se reflejará la producción que se ha dejado de hacer de otros bienes, no importa si realmente los bienes son producidos solamente por trabajo o por cualquier otro número de factores de producción. Chacholiades, Miltiades. *Economía Internacional*, McGraw-Hill, México 1992, pág. 27, 28. Esta teoría representa sólo la explicación de las conclusiones de Adam Smith y David Ricardo, bajo la premisa de costos de oportunidad, por lo que, para nuestros fines no será considerada dentro de los antecedentes aquí expuestos.

2 Único estudio que se desarrollará en el capítulo, por ser el de mayor relevancia.

trabajador, que la producción de sus exportaciones. El resultado de estas investigaciones fueron contrarias al modelo planteado por Heckscher-Ohlin, conocido como la paradoja de Leontief.

El descontento con la falta de soporte de las teorías clásicas y un mayor proceso de globalización económica, han hecho imperativo el estudio y la conceptualización de la competitividad, ya que mucho se habla de ella y poco se sabe. Un importante estudio sobre la competitividad fue realizado por Michael Porter en su libro llamado *La ventaja competitiva de las naciones*, en el cual dice: que el nivel de competencia y factores que generan ventajas competitivas difieren ampliamente de nación a nación, de industria a industria y de empresa a empresa; por lo que la conservación de la competitividad dependerá de la innovación.

Seguiremos con la presentación de un enfoque complementario, éste método es el denominado **ventajas competitivas reveladas**, de Adriaan Ten Kate, utilizado en su escrito denominado *Measuring Trade Competitiveness. The case of México's Manufacturing Industry*. Dicho indicador es válido para diferentes niveles de agregación, e indica la capacidad relativa de una rama para competir frente a productos extranjeros, ya sea sobre los mercados externo (exportaciones) o interno (importaciones).

Para concluir este capítulo, trataremos el enfoque descrito por el Reporte de Competitividad Mundial, que resalta los factores macroeconómicos que caracterizan una nación, tales como: la evolución de la macroeconomía desde la perspectiva de la economía doméstica, el grado de participación en los negocios internacionales, gestión del gobierno en la formulación de políticas de apoyo a la competitividad, eficiencia en la administración empresarial y desempeño de las corporaciones, eficiencia de los servicios financieros, grado de recursos y sistemas físicos para satisfacer las necesidades básicas de los negocios, capacidad científica y tecnológica para el desarrollo de investigaciones básicas, y disponibilidad de recursos humanos capacitados. Sin embargo, y pese a ser el método más importante a nivel mundial para la medición de la competitividad, no representa un indicador conveniente para nuestros fines.



## 1.2 Adam Smith

La primera aproximación de economía política al tema de competitividad se encuentra en Adam Smith, quien percibió la capacidad de un sistema competitivo para obtener la eficiente asignación de recursos. De acuerdo con él, el comercio mutuamente beneficioso se basa en el principio de la ventaja absoluta.

En su idea original, considera que cada individuo de una sociedad capitalista debe dedicarse a la actividad que le represente una ventaja sobre los demás, o bien que sea una menor desventaja. Por ejemplo, un carpintero realiza esta labor porque es mejor carpintero que un plomero u artesano, ó por lo menos la efectúa, porque dentro del círculo de carpinteros se clasifica como menos malo. Nadie, se ocupa de tareas en las que no se tienen cualidades, ni capacidad. Para el caso de un capitalista, la lógica es la misma, ya que ninguno se dedicará a aquello que no le reporte beneficios.

Si es esto cierto, al comportarse los individuos tal como lo indica Smith, entonces, un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente que otro, en la producción de otros. Esto es, *"la búsqueda del bienestar individual por parte de cada uno de los ciudadanos hace posible el bienestar colectivo"*<sup>3</sup>. Es decir; primero, cada país debe dedicarse a la actividad que le reporte una ventaja sobre los demás; segundo, lo hará buscando su máxima satisfacción como nación; y tercero, independientemente de la causa de la diferencia en la eficiencia, todos los países pueden beneficiarse. En este tipo de intercambio, radica la esencia de las ganancias del comercio<sup>4</sup>: con una mayor

---

3 Calzada Falcón, Fernando. Teoría del Comercio Internacional: Una Introducción, Facultad de Economía, México. 1989, pág. 18.

4 Los economistas dividen las ganancias en: ganancias en el consumo: que son las que percibe la economía cuando se produce el mismo conjunto de bienes en el libre comercio o en la autarquía. Y ganancias en la producción que son las que percibe la economía como resultado del desplazamiento del punto de producción desde su localización de equilibrio en autarquía hasta su posición de libre comercio. Chacholiades, M. Op. Cit., pág. 48.

producción de ambos bienes, los países pueden disfrutar de mejores niveles de vida.

Por otra parte, y teniendo como fundamento lo anterior, un país exportará lo que no le sirva o le sobre, e importará lo que le haga falta. Por ello, dice: "las naciones envían al exterior el excedente del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y consiguen traer, a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país"<sup>5</sup>; esto es, el beneficio principal que el comercio exterior puede significarle a un país, ya que si un país no realizará comercio con otros, no podría, consumir bienes que en el interior significarán un alto costo o bien la imposibilidad de producirlos. Adicionalmente, Smith presupone que la productividad se origina en la división del trabajo y considera que una nación será más rica y próspera cuanto más marcada sea ésta. Siendo el trabajo especializado, el que le da a un país un mayor ingreso nacional, implicando con ello, una mayor riqueza.

Por tanto, se observa que lo que debería determinar al comercio entre países son las ventajas absolutas, las cuales brindan los beneficios del comercio exterior siempre y cuando no exista restricción alguna, es decir, exista el libre cambio<sup>6</sup>.

### 1.3 David Ricardo

**A** principios del siglo XIX, cuatro décadas después de Adam Smith, David Ricardo demostró que el comercio mutuamente beneficioso se da solamente si existe una ventaja comparativa, por tanto tenemos que la ventaja absoluta sólo puede explicar una pequeña parte del comercio mundial.

---

5 Calzada F., Fernando. Op. Cit., pág. 20.

6 Esta idea nos pone de manifiesto que, el neoliberalismo del comercio, tiene su origen en Adam Smith.

Para llegar a comprobar que lo más conveniente y favorable a cualquier país, es la especialización, vía el libre comercio, Ricardo supone lo siguiente:

- "Existen solamente dos países y dos productos.
- Se cumple la teoría de valor trabajo, es decir, el precio de una mercancía viene determinado por el número de horas de trabajo que lleve incorporadas; además el trabajo (único factor productivo en este modelo) se supone completamente móvil en el interior del país pero inmóvil entre países.
- Existen costos unitarios constantes.
- No existen costos de transporte, ni ningún tipo de trabas al intercambio internacional de mercancías"<sup>7</sup>

A partir de aquí, Ricardo pretende demostrar el principio básico de la teoría de la ventaja comparativa: para lo cual, considera que un país industrializado puede estar más capacitado que un país en desarrollo en todas las líneas de producción; sin embargo, el grado de importancia del primero no será la misma para todos sus bienes, por lo que el país más industrializado tendrá una ventaja comparativa en aquellos bienes cuyo grado de superioridad es mayor, y una desventaja comparativa en los bienes en que su superioridad es menor con relación al país en desarrollo. "Esto es, cuando un país se especializa en la producción de un bien, en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien necesariamente se incrementa, con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio"<sup>8</sup>.

El principal objetivo del comercio internacional es conseguir a un precio menor los bienes de consumo; para ejemplificar esto, tenemos dos países (Inglaterra y Portugal) y dos mercancías (paño y vino). Del ejemplo, se desprende una ventaja absoluta a favor de Portugal, y de acuerdo con el principio de ventajas

---

<sup>7</sup> Bajo, Oscar. Teorías del Comercio Internacional, Antoni Bosch, Barcelona, 1991, pág. 15 y 16.

<sup>8</sup> Chacholiades, M. Op. Cit., pág. 20, 21.

comparativas, ambos países resultarían beneficiados. Esto es, suponiendo que se diera un rápido progreso técnico que duplicara la productividad del trabajo daría como resultado que por un día de trabajo se producirían 4 unidades de paño (P) y 8 unidades de vino (V), y que en ausencia del comercio internacional se intercambian 1V por 2P. Por el contrario la productividad en Portugal permanece igual, por lo que se continuaría intercambiando 1P por 6V. Esto se da porque el grado de superioridad de Inglaterra en paño (dado por la relación  $4P/1P$ ) es mayor que su grado de superioridad en vino (dado por la relación  $8V/6V$ ). Por tanto Inglaterra tiene una ventaja comparativa en la producción de paño y una desventaja comparativa en la producción de vino ( porque  $4P/1P > 8V/6V$ ). De la misma forma Portugal tiene una ventaja comparativa en el bien que posee un menor grado de inferioridad y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de inferioridad es mayor que Inglaterra. Es decir, Portugal tiene una ventaja comparativa en vino y una desventaja comparativa en paño.

La diferencia en la productividad del trabajo de ambos países determinaría la línea del comercio internacional, llevando a un incremento del bienestar a los dos países, en el sentido de que la especialización productiva estipulada por la teoría de la ventaja competitiva permitiría un mayor volumen de producción y de consumo de las dos mercancías respecto a la situación de autárquica, dada la dotación inicial de trabajo. Entonces, si Inglaterra entrega al exterior una cantidad determinada de trabajo, que se encuentra contenida en los productos que exporta, no le interesa desde el punto de vista del valor, que se produce en el país con quien hizo el intercambio, sino que le entregó a cambio.

Por ello, dice Ricardo que: "el comercio exterior en sí mismo no incrementa las utilidades ni el valor; puede, eso sí, aumentar la masa de bienes, y por tanto, la suma de disfrutes"<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> David Ricardo. Principios de Economía Política y Tributación, F.C.E., pág. 98.

Finalmente el planteamiento de Ricardo en su obra es algo confuso, sin embargo es evidente que el comercio exterior libre de trabas e imposiciones, es positivo para que un país eleve o no la tasa de ganancia, aumente o no la suma de bienes; resultando comprensible lo dicho por él, al referirse al incremento de bienestar de la comunidad.

## 1.4 Heckscher-Ohlin

De acuerdo a lo anterior, la teoría de las ventajas comparativas descrita por David Ricardo, dependía de las diferencias comparativas en la productividad del trabajo. Sin embargo, esta teoría no explica con claridad cuál es el origen de la ventaja comparativa, es decir, porque los costos relativos son diferentes en cada país.

La idea básica de Heckscher-Ohlin descansa sobre la premisa de que la ventaja comparativa se origina en las diferentes dotaciones de factores relativos de los países que comercian<sup>10</sup>. Esta es la razón, por la cual se da el comercio; y nos dicen: "la causa inmediata del comercio reside siempre en los bienes que pueden comprarse más baratos en el exterior en términos monetarios de los que pueden producirse en casa y viceversa"<sup>11</sup>, es decir, la disparidad de los precios de los factores. Por tanto, tenemos que la naturaleza del comercio está determinada por la oferta de factores productivos<sup>12</sup> y por la escasez relativa entre la oferta y la demanda creada en cada país.

Como en todas las teorías, el modelo de Heckscher-Ohlin parte de supuestos y, son los siguientes:

---

10 Es decir, un país estará mejor preparado para producir el producto que requiera, con los factores que le son abundantes o menos escasos.

11 Calzada F., Fernando. Op. Cit., pág. 81, 82.

12 Para el autor los únicos factores productivos son: trabajo y capital.

- ❑ Existen dos países (A y B), dos bienes (X e Y) y dos factores productivos (K y L, que representan el capital y el trabajo respectivamente).
- ❑ Los bienes son perfectamente móviles entre los países<sup>13</sup>, ya que no existen costos de transporte ni otros impedimentos al comercio; a su vez, los factores productivos se mueven sin costos entre ambas industrias dentro de cada país, pero son completamente inmóviles entre los países<sup>14</sup>.
- ❑ Las funciones de la producción son las mismas para cada bien en ambos países, se caracterizan por presentar rendimientos constantes a escala<sup>15</sup> y productos marginales decrecientes<sup>16</sup> para ambos factores; la tecnología es conocida plenamente y se incorpora instantáneamente y sin costos a los procesos productivos.
- ❑ Los factores productivos (cuya oferta<sup>17</sup> está dada, y son de idéntica calidad en ambos países), se utilizan con diferentes intensidades factoriales, es decir, siempre un bien será más intensivo en el uso del trabajo con relación al otro.
- ❑ Existe competencia perfecta<sup>18</sup> en los mercados de bienes y de factores productivos.

---

13 La movilidad interna de los factores asegura que se tenga la misma tasa de salarios y de retorno del capital en cada sector de un país, ya que estos se mueven rápidamente de un sector en donde las ganancias son bajas a otro donde son altas, hasta que sean iguales en todas partes. Chacholiades, M. Op. Cit., pág. 76.

14 La inmovilidad externa de los factores desecha la posibilidad de eliminar las diferencias en las ganancias de los factores a nivel internacional. *Ibidem.*, pág. 76.

15 Los rendimientos constantes a escala son un cambio proporcional en todos los insumos, provocando que la producción cambie en el mismo porcentaje de los insumos. *Ibidem.*, pág. 75.

16 Esto significa que, al llegar al punto más alto de la producción de un bien, el aumentar la producción cada vez una unidad hace que la producción disminuya en cantidades crecientes. *Ibidem.*, pág. 37.

17 Esta depende de la oferta de los factores y de las condiciones físicas de la producción. *Ibidem.*, pág. 76.

18 En un mercado completamente competitivo, todos los compradores y vendedores de un bien o un factor son receptores de precios, es decir, que cada uno de ellos es demasiado pequeño al grado de no poder

- Por el lado de la demanda<sup>19</sup>, las preferencias de los agentes se suponen idénticas y homogéneas, lo que quiere decir que, dados los mismos precios de los bienes, en ambos países se consumirán dos bienes en las mismas proporciones independientemente del nivel de renta.

Con estos supuestos, Heckscher-Ohlin deduce que: "un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso"<sup>20</sup>.

La evaluación de la abundancia de factores depende: 1) del criterio físico, que son las cantidades de trabajo y capital disponibles; y 2) del criterio económico, que depende de su posición en la autarquía basándose en la oferta y en la demanda.

Por otro lado, tenemos que para los autores las unidades en las que se miden los productos debe ser indistinta, pues lo importante es la proporción de trabajo y capital que se tenga en un producto para cada país. Por tanto, para producir un bien X se emplean mayores cantidades de trabajo, siendo éste un bien intensivo en trabajo en relación a un producto Y; es decir, por unidad de capital la producción de X requiere de una mayor utilización de trabajo que en la producción de Y. La existencia de diversas técnicas para producir ambos productos, llevará a todos los productores, bajo un esquema de competencia perfecta, a escoger la

---

ejercer de manera individual algún tipo de fuerza que pudiera modificar los precios. Los competidores perfectos están ampliamente informados acerca de los precios que prevalecen a nivel mundial. Dichos precios son determinados por la oferta y la demanda, y en el largo plazo son iguales a los costos de producción. *Ibidem.*, pág. 75.

19 La demanda depende de las necesidades y deseos de los consumidores, esto por un lado, y por el otro, de las condiciones de propiedad de los factores productivos, ya que ello determinará los ingresos que influirán sobre la demanda. *Ibidem.*, pág. 80.

20 Bajo, Oscar, *Op. Cit.*, pág. 33.

mejor técnica para lograr maximizar los costos,<sup>21</sup> y cuya relación salario-renta debe ser la misma para ambas industrias. Sin embargo, la abundancia de factores dependerá de las cantidades físicas de trabajo y capital disponibles en cada país.

Finalmente, es conveniente señalar que el teorema descrito se llevó al plano empírico por diversos economistas, sin embargo, hasta el momento los resultados no han sido favorables para el modelo, ya que se han obtenido conclusiones contrarias a las descritas por Heckscher-Ohlin.

## 1.5 Wassily Leontief

Leontief en 1953, elaboró "un estudio basado en la matriz de insumo-producto, calculando las cantidades de capital y trabajo requeridas para producir un millón de dólares de exportaciones en los Estados Unidos y un millón de dólares de bienes que competían con las importaciones de los Estados Unidos en el año de 1947"<sup>22</sup>.

Leontief, trató de demostrar que la base del comercio de los Estados Unidos con el resto del mundo, poseía ventajas comparativas en la producción y exportación de mercancías que utilizaban una mayor cantidad de capital, siendo éste el factor predominante en el territorio.

El resultado obtenido fue que, para producir el equivalente a un millón de dólares en exportaciones, los Estados Unidos requieren emplear cantidades de capital y trabajo, mayores y menores, respectivamente, que las que necesitarían para sustituir en la producción interna; por importaciones de carácter competitivo. La

---

21 La técnica óptima para cualquier relación de salario-renta ( $w/r$ ), los coeficientes de producción óptimos de un bien están dados por el punto sobre una isocuanta en la cual la tasa marginal de sustitución técnica de trabajo por capital es igual a la relación dada salario-renta ( $w/r$ ). Chacholiades, M. Op. Cit., pág. 78.

22 Bajo, O. Op. Cit., pág. 49.



participación de los Estados Unidos en la división internacional del trabajo se basa en la especialización de productos que requieren, no una aplicación intensiva de capital, sino una aplicación intensiva de trabajo. En otras palabras, "los Estados Unidos recurren al comercio exterior con el objeto de poder ahorrar capital y encontrar aplicación para sus excedentes de trabajo o al revés. Así pues, la creencia tan extendida de que --en comparación con los demás países del mundo-- la economía estadounidense se caracteriza por poseer superávit de capital y déficit de trabajo, demuestra ser falsa"<sup>23</sup>.

Esto significa que para toda la economía, cada millón de dólares de exportaciones requería de menos capital y más trabajo, que cada millón de dólares de importaciones competitivas. Con lo que el teorema de Heckscher-Ohlin no se cumple, ya que se suponía que los Estados Unidos era un país abundante en capital, en relación a los demás países, por lo que sus exportaciones deberían tener una relación mayor de capital/trabajo que sus importaciones.

Pese a este resultado, tiempo después, en 1956, "expresaría en un trabajo más completo, que los resultados finales parecen corroborar la conclusión principal de la investigación original"<sup>24</sup>. Es decir, los resultados revelaban que los Estados Unidos eran un país abundante en trabajo.

Así en un propósito de conciliar ambos resultados, estableció que la productividad de la mano de obra estadounidense era superior que en el extranjero, la base de esta alta productividad deberían buscarse en la mejor organización y el espíritu empresarial que prevalecía en la economía norteamericana.

Como hemos visto, la paradoja de Leontief condujo a una revisión de la validez de los supuestos de la teoría de Heckscher-Ohlin, ya que arroja resultados que

---

23 Calzada F., Fernando. Op. Cit., pág. 87.

24 *Ibidem.*, pág. 88.

son poco claros acerca de la influencia de la dotación e intensidad de los factores sobre el comercio internacional.

Es a partir de los estudios de Leontief, cuando muchos economistas comienzan a realizar sus propias teorías, evolucionando el pensamiento en los últimos años, con el objeto de corregir las deficiencias de los modelos, descritos con anterioridad. Las nuevas postulaciones hacen énfasis en los factores de la demanda, las diferencias en las funciones de producción a nivel internacional y la relación del supuesto de competencia perfecta, mediante la introducción de aspectos como las economías a escala y la diferenciación del producto.

## 1.6 Michael Porter

El intenso crecimiento de los intercambios internacionales de mercancías a partir de la Segunda Guerra Mundial, han producido un contexto que no encaja con las teorías clásicas, esta dinámica, se enfoca a productos manufacturados, además de que, una gran parte del comercio está dado por productos diferenciados pertenecientes al mismo sector o industria.

Es por ello que a continuación se describirá brevemente la teoría de Michael Porter, quien analizó los orígenes de la competitividad de las naciones, en sus obras denominadas: "La Ventaja Competitiva de las Naciones"; "Estrategia Competitiva" y "Ventaja Competitiva".

El autor, describe la variedad de significados que sobre competitividad existen, por ejemplo, algunos conciben a una nación como competitiva, por fenómenos macroeconómicos, tales como los del tipo de cambio (sobre o sub valuación), las tasa de interés y los déficit público. Otros, hacen énfasis en la abundancia de recursos naturales o humanos; y otros más, enfatizan en las políticas

gubernamentales, prácticas de gestión, entre las que se incluyen las relaciones entre trabajadores y dirección<sup>25</sup>.

De acuerdo con Porter, ninguno de los conceptos anteriores explica lo que hace a una nación competitiva. De hecho, ninguna nación es competitiva del todo, ya que sólo se registran condiciones competitivas en algunos sectores. Por tanto, la explicación al concepto de competitividad no está orientada a un todo como nación, sino a la capacidad de la empresa de una nación para crear y mantener ventajas competitivas en determinados sectores que se convierten a su vez, en metas nacionales.

Por ello, nos preguntaremos ¿Que es competitividad?

La explicación, según Porter, debe buscarse en los factores que determinan la productividad y sus tasas de crecimiento. Para encontrar la respuesta nos dice: "la principal meta económica de una nación es elevar en forma constante y creciente el nivel de vida de su población. Esto no depende de la amorfa nación de competitividad, sino de la productividad con que se utilicen los factores (mano de obra y capital), de tal suerte que los recursos de una nación sean maximizados. Esto lo realizan las industrias o empresas de una nación, y se establece un lazo de unión entre la competitividad del país y la capacidad de sus industrias para competir exitosamente en mercados internacionales"<sup>26</sup>, es decir, para mantener una ventaja competitiva a nivel internacional, las empresas de una nación deben aumentar su productividad, mediante el incremento de calidad en los productos, la diferenciación (cualidades), y la mejora de la tecnología del producto, o la eficiencia con la que se producen.

---

25 Porter, Michael. La ventaja competitiva de las naciones, Javier Vergara Editor, S.A., Buenos Aires, 1991, pág. 24-29.

26 Porter, Michael. La competitividad de la empresa mexicana en la década de los noventa, en Ejecutivos de Finanzas, Número especial, México, 1993, pág. 15.

Para comprender la ventaja competitiva es necesario partir de cuatro puntos importantes:

- El primero de ellos se refiere a la naturaleza de la competencia y las fuentes de ventaja competitiva, las cuales difieren en cada uno de los sectores.
- El segundo, se enfoca a las actividades de la cadena de valor de los competidores mundiales, llevándose a cabo fuera de los países de origen.
- Las empresas consiguen y mantienen ventajas competitivas a nivel internacional, mediante la mejora, innovación y perfeccionamiento, lo que exige inversiones constantes.
- Las empresas que consiguen ventajas competitivas, son normalmente aquellas que, detectan primero que nadie las necesidades del mercado o el potencial de una nueva tecnología<sup>27</sup>.

Estos cuatro puntos están relacionados entre sí, pues cada nación o país, posee cierta cantidad de recursos productivos conocidos como fuentes de competitividad, y su naturaleza radica en dos grupos relevantes: "1) fuentes básicas, que sirven para medir la disponibilidad de los recursos a los que tiene acceso las empresas de un lugar, para crecer y desarrollarse durante las etapas tempranas del negocio; y 2) fuentes especializadas, que intervienen durante la etapa de madurez, cuando las empresas buscan conseguir ventajas competitivas de orden superior, que les permitan incursionar en mercados altamente diferenciados o con tecnología propia"<sup>28</sup>.

---

27 Porter, M. Op. Cit., pág. 108, 109 y 110.

28 Reinoso, Eduardo D. La Competitividad de los Estados Mexicanos, Centro de Estudios Estratégicos, ITESM, Monterrey, N.L., 1995, pág. 7.

La diferencia de ambas fuentes se encuentra, en la grado de inversión, es decir, las primeras requieren de inversiones relativamente bajas, mientras que las segundas exigen de inversiones agresivas, que traen consigo la creación de procesos productivos con alto nivel de innovación, que hacen mantener la ventaja competitiva. Sin embargo, para que existan los recursos especializados, es necesario contar con fuentes básicas de cantidad y calidad.

Por tanto, "una nación será competitiva en la medida, en que sus empresas logren adaptarse a las exigencias y necesidades de la demanda. Esta capacidad de adaptación permite mantener una razón creciente en los niveles de productividad de las empresas y una mayor participación en los ingresos propios del sector, a pesar de la existencia de condiciones externas desfavorables"<sup>29</sup>.

Ahora bien, el marco conceptual en el que se realizan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos: "condición de los factores; condiciones de demanda; empresas relacionadas horizontal o verticalmente y, la estructura y rivalidad de las industrias. Además de dos variables importantes, pero auxiliares, que son: el gobierno y los eventos fortuitos"<sup>30</sup>.

Estas características, de cumplirse, señalan a las industrias o segmentos industriales, donde una nación tiene las mejores oportunidades para lograr el éxito internacional. Es decir, los países tendrán éxito en la medida en que las circunstancias le brinden apoyo para continuar con la mejor estrategia en un sector o segmento en particular.

---

29 *Ibidem.*, pág. 10.

30 Porter, M., *Op. Cit.*, pág. 16.

## 1.7 Adriaan Ten Kate

Ten Kate nos ofrece una alternativa para cuantificar la competitividad. En su trabajo "Measuring Trade Competitiveness. The case of México's Manufacturing Industry".

Propone, más que una teoría, un indicador absoluto para medir la competitividad comercial de un país con base en los flujos comerciales, y precios relativos. Es decir, el indicador no expresa los cambios en la posición competitiva relativa de un país, como lo hace el tipo de cambio real, pero sí determina el nivel competitivo de un país con respecto a otro, y su grado.

Si bien es cierto que no existe una única forma para determinar la competitividad de ramas<sup>31</sup>, también es cierto que dependerá de los fines de cada estudio. En nuestro caso, el indicador propuesto es háptico, pues tiene la peculiaridad de plantear la competitividad para grupos de productos, industrias o la economía en general.

Esta descomposición, según industrias<sup>32</sup>, permite hacer una evaluación de las fuentes principales de competitividad comercial, es decir, su descomposición en competitividad potencial y revelada. Distinción que se hace, para diferenciarlas de los conceptos de ventaja comparativa revelada<sup>33</sup>, e indicadores similares basados en mercados que comercian sobre precios mejores o relaciones de costos.

---

31 Para mayor información de los diferentes métodos para la evaluación de la competitividad ver, ONIDI. La Industria en el Decenio de 1980: Cambios estructurales e interdependencia, Nueva York, 1985.

32 Nivel de agregación, de nuestro interés.

33 Una investigación, que hace énfasis en las ventajas comparativas reveladas (VCR), fué realizada por Casar José I. La inclinación del autor por este indicador, se debe a que puede construirse con información referida exclusivamente al comercio. Los resultados del índice, tomarán valores que dependerán de los saldos comerciales de cada rama en particular. Para valores dados de dicho saldo, el indicador mostrará un mejor desempeño (valores mayores) mientras menor sea el tamaño relativo del mercado mundial por sus productos, y menor sea el volumen global del comercio del sector industrial del país. Por tanto, para una

La distinción entre potencial y revelada, es importante. No en todos los casos, la competitividad potencial, lleva a altos flujos comerciales o a elevados niveles de penetración de mercados, pues existen factores que pueden impedirla como son: la competencia imperfecta, barreras a las importaciones y exportaciones de países y eficientes canales de distribución, entre otros.

La competitividad revelada, por su parte, no es respaldada siempre por la competitividad potencial, ya que pueden existir subsidios a las exportaciones en productos con baja competitividad, ó prácticas de "dumping" realizadas en mercados protegidos, presentando una competitividad artificial.

El indicador presenta las siguientes características:

- Es una ponderación según el comercio exterior, con un factor de multiplicación de precios relativos.
- Es específico a nivel de productos o sectores, considerando el tipo de cambio.
- Refleja la posición competitiva del país bajo términos absolutos.
- El indicador es bilateral, pues mide la posición competitiva de un país en relación a otro, y puede ser extensivo para diversos socios comerciales e incluso para el mercado internacional en general.
- Si los términos de exportación e importación poseen signos diferentes el indicador contiene un elemento de competitividad revelada.
- Bajo el supuesto de que todos los precios son iguales en ambos países, el indicador se vuelve igual al balance comercial bilateral relativo a comercio bilateral total.

---

industria en particular, el índice de VCR puede ser visto como indicador de la ventaja (o desventaja) de competitividad en términos absolutos, frente a otros países. La Competitividad en la Industria Manufacturera Mexicana, 1980-1990, en Trimestre Económico, Vol. LX, No. 237, 1993, pág., 123.

- ❑ El indicador también se descompone en la competitividad de importación y exportación, según productos o grupos de productos.
- ❑ El indicador es simétrico. Si se aíslan las diferencias entre f.o.b.s<sup>34</sup> y c.i.f.<sup>35</sup>, las importaciones en el país de origen al país de destino, son igual a las exportaciones del país de destino al país de origen, y viceversa. Es decir, una competitividad positiva en el país origen contra el país de destino implica una competitividad negativa del país de destino contra el país de origen, de magnitud igual. Por tanto, la situación del país de origen y del país de destino son igualmente competitivas.
- ❑ En la ausencia de la diferencia de precios entre el país de origen y el país de destino, el indicador se vuelve un valor de balance comercial bilateral  $\sum_i (X_i^{kn} - M_i^{kn})$ , relativo a comercio bilateral total  $\sum_i (X_i^{kn} + M_i^{kn})$ . Así, en ausencia de diferenciales de precios, entre los dos países; se considera como una situación de competitividad potencial cero. En ese caso el indicador se vuelve en una medida de competitividad revelada.
- ❑ Las exportaciones influyen positivamente en el indicador. Sin embargo, la suma de las contribuciones, no sólo depende de la suma de exportaciones, sino también de la relación de precios. Bajo circunstancias normales los precios de productos de exportación son más bajos en el país de origen que en el país de destino.

---

34 El significado en comercio internacional de esta siglas es: **Libre a bordo**, es decir el vendedor coloca la mercancía a bordo de un buque en el puerto de embarque convenido en el contrato de venta. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador, cuando la mercancía pasa la borda del buque.

35 Su significado es: **Costo, Seguro y Flete**. El vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercancía al lugar de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daños de la misma o de cualquier incremento de los costos, se transfiere del vendedor al comprador, tan pronto la mercancía pasa la borda del buque, en el puerto de embarque. Además el vendedor debe suministrar el seguro marítimo contra riesgo de pérdida o de daño de la mercancía.



El precio en el país exportador es más alto que en el país importador, debido a que los subsidios a exportaciones, o prácticas de dumping contribuyen positivamente, pero con baja magnitud.

- Las importaciones, por su parte contribuyen negativamente y en mayor magnitud al indicador de competitividad. En este caso, el precio del producto importado es más alto en el país exportador que en el país importador, es decir, la magnitud del diferencial de precio entre países importadores y exportadores marcará la importancia de la contribución negativa. En otras palabras, una competitividad artificial de los socios comerciales, derivados de subsidios, prácticas dumping, etc., cuenta menos que una competitividad auténtica con una relación correcta de precios. En este contexto, esto es también interesante, para observar que los regímenes restrictivos de importaciones conducen a precios nacionales más altos, pues los productos importados también tienden a hacer el indicador de competitividad más bajo.

El tipo de cambio es la variable o indicador más utilizado para medir la competitividad comercial entre países. El concepto normalmente se interpreta, como el precio relativo de los bienes comerciables y no comerciables, pues es un indicador que nos conecta con el resto del mundo, "por lo que afecta y es afectada por todas y cada una de las decisiones económicas de los agentes económicos. El tipo de cambio es el resultado de las diferencias en inflación, en productividad, en emisión de moneda, en tasa de interés, etc."<sup>36</sup>.

---

36 Schettino Macario. El Costo de Miedo: La devaluación de 1994/1995, Grupo Editorial Iberoamericano, México, 1995, pág. 1.

## 1.8 Reporte de Competitividad Mundial

La metodología que presenta el Reporte de Competitividad Mundial, es una fuente que permite estudiar la competitividad nacional a nivel macroeconómico. Este índice es elaborado por World Economic Forum, y explica la competitividad basándose en ocho factores básicos, que describiremos a continuación:

1) *Fortaleza de la economía.* "Esta se obtiene de los niveles de ingreso y productividad, pues logra incrementar los salarios del personal ocupado de un sector. Cuando se habla de aumentos en el nivel de ingreso de los trabajadores se hace alusión a una adecuada distribución de la riqueza que contribuya a elevar el nivel de bienestar de la población en general"<sup>37</sup>.

2) *Internacionalización.* La internacionalización está dirigida a los negocios por medio de la oferta de bienes y servicios que realizan las empresas, que al enfrentarse al mercado internacional requieren de innovaciones en sus procesos productivos para garantizar la colocación de sus productos. Estas innovaciones elevan la calidad de los productos y servicios que las empresas brindan al mercado exterior, contribuyendo así a la balanza de pagos, y por tanto, a obtener ventajas sobre nuevas oportunidades de negocios en el exterior.

Sin embargo, los superávits en balanzas comerciales sólo se observaban en los países industrializados, quienes se han volcado a estrategias de integración, con el objeto de reubicar parte de sus procesos industriales en países subdesarrollados. "El resultado de ello, es una reducción de los costos de producción, lo cual permite tener una creciente participación en el mercado internacional. Este proceso de integración entre regiones propicia la formación de alianzas estratégicas entre compañías y el establecimiento de las multinacionales,

---

37 Reinoso, E.D. Op. Cit., pág. 10.

en aquellas zonas que ofrecen una mayor ventaja para la manufactura y el traslado de mercancías"<sup>38</sup>.

**3) Gobierno.** La labor del gobierno en muchas naciones ha sido abastecer y administrar el uso de los recursos disponibles de un país. Esta función se realizaba bajo una participación directa en la economía, mediante empresas paraestatales en actividades productivas. Sin embargo, con el paso del tiempo, dichas actividades las lleva a cabo el sector privado, este cambio de actitud, es producto por la nueva ideología encaminada a un enfoque de competitividad global, en donde el gobierno, toma el papel de árbitro del desarrollo económico de una nación.

"En la actualidad, el gobierno se enfoca únicamente a estimular el desarrollo mediante la creación de un ambiente político y social estable, donde los planes y programas se plantean como auxiliares en el desarrollo de los países, para satisfacer de forma clara las necesidades económicas y sociales de los diferentes grupos empresariales, sindicales y de la población en general"<sup>39</sup>.

Este ambiente de estabilidad que el gobierno ofrece, puede ser regido por diversos mecanismos:

Primero, alentar el incremento de nuevos proyectos que estimulen, aún más, la actividad económica de la nación, a través de una política económica<sup>40</sup> que esté orientada a satisfacer la demanda de la población. Por tanto, el objetivo central, de los actuales gobiernos, es facilitar el entorno en el que se desenvuelven las empresas con el fin de que encuentren el estímulo para seguir creciendo y ser mejores cada día, logrando así mejorar las condiciones de demanda.

---

38 Ibidem., pág. 15.

39 Ibidem., pág. 18.

40 La política económica es un conjunto de acciones implementadas por el poder público, orientadas a lograr ciertos objetivos en el desempeño del sistema económico. Los objetivos básicos son: incremento de la producción, mantener el pleno empleo, estabilidad de precios y equilibrio en la balanza de pagos. Ortiz Soto, Oscar. El dinero: La Teoría, la Política y las Instituciones, Capítulo 6.

Segundo, con una adecuada política monetaria<sup>41</sup> el gobierno puede lograr tres objetivos: 1) estabilidad de precios, 2) equilibrio en la balanza de pagos y, 3) una variación adecuada del tipo de cambio. Los cuales actúan como reguladores del entorno económico, que sirven para estimular los intereses del sector privado.

Tercero, el gobierno por medio de una buena política de intervención directa, es decir, una participación en actividades como la producción o distribución de bienes y servicios dentro de la economía, fomenta un ambiente óptimo para los negocios, por medio de reglamentos claros, libre de corrupción y burocracia, que eleven la credibilidad de las empresas, de tal forma que no tengan que incurrir en costos adicionales.

En lo que se refiere a la integración internacional, el gobierno debe proteger los intereses de las empresas locales en un intento por alcanzar mejores niveles de competitividad en el corto plazo. Debe impulsar el ingreso de inversión extranjera a los mercados de capitales; así como la disposición de personal técnico calificado para la industria.

“En materia de comercio exterior, deben crearse programas de apoyo a las exportaciones, que permitan a las empresas fomentar estrategias de inserción hacia nuevos mercados”<sup>42</sup>.

Por lo que respecta a la política fiscal<sup>43</sup>, deben enfocarse a estimular el entorno competitivo internacional de las empresas.

**4) Administración.** “La ventaja competitiva que alcanzan los sectores económicos de un lugar, con respecto a sus similares en otras regiones, supone un desempeño eficiente de la administración empresarial para lograr objetivos y las

---

41 La política monetaria es un conjunto de acciones que implementan las autoridades monetarias tendientes a afectar la estructura de la cartera, de activos de los agentes económicos (empresas, bancos y personas). *Ibidem.*, Cap. 6.

42 Reinoso, E. D., *Op. Cit.*, pág. 19.

43 Es decir, las acciones que implementan las autoridades hacendarias en ingresos y egresos.

metas trazadas por las organizaciones. Desde esta perspectiva, dos regiones con recursos similares pueden alcanzar estados de desarrollo sumamente diferentes, como consecuencia de las estrategias que subyacen a los sistemas administrativos de sus organizaciones"<sup>44</sup>.

La administración empresarial esta referida a desarrollar sistemas de trabajo altamente competitivos, con el objeto de que exista apoyo en la toma de decisiones, no sólo en situaciones difíciles, sino también en las que enfrenta diariamente el empresario, como proveedores, clientes, tecnología, etc.; con el fin de ofrecer al cliente productos de calidad y buen precio.

Por otra parte, "la administración empresarial aparece como elemento crucial en la educación y el entrenamiento de la fuerza laboral, en el cumplimiento de los valores éticos existentes en la organización y en la sociedad. Generalmente, las fallas en los procesos de trabajo de toda organización no tienen su origen en la incapacidad de los miembros que forman parte de ella, sino más bien de los rudimentarios sistemas de trabajo que se hallan inmersos en complejas estructuras organizacionales, donde las fronteras de responsabilidad no están bien delimitadas"<sup>45</sup>.

**5) Finanzas.** Está referido a la facilidad con la que las empresas obtienen recursos frescos a bajo costo para emprender nuevos proyectos de inversión.

El poseer un sistema financiero<sup>46</sup> competitivo y eficiente, que permita, bajo diversos flujos de efectivo a las empresas contar con capital a bajo costo, para la ampliación de sus instalaciones y mejoramiento de los procesos productivos a los que se somete; resulta de vital importancia para la dinámica internacional en que vivimos actualmente.

---

44 Ibidem., pág. 22, 23.

45 Ibidem., pág. 23.

46 El sector financiero actúa como intermediario entre inversionistas y usuarios del crédito que desean transformar los recursos financieros en recursos productivos. Ibidem., pág. 26.

Bajo un esquema de financiamiento a la actividad económica, el factor finanzas se desagrega en dos grupos. El primero de ellos obedece a la disponibilidad financiera que tiene el estado, en función de captación de la banca y el crédito otorgado por la misma, donde es de esperarse que la cobertura financiera nacional esté concentrada en aquellos estados donde los centros de producción presentan márgenes financieros más atractivos que otros polos de desarrollo en el país. El segundo grupo mide el nivel de satisfacción de los mercados financieros en el estado y el número de empresas que cotizan en la Bolsa<sup>47</sup>.

**6) *Infraestructura.*** Habitualmente, la infraestructura se ha basado en la disponibilidad de recursos naturales y físicos con que cuenta una nación para apoyar de forma eficiente las necesidades de los negocios. Sin embargo, esto ya no es totalmente cierto, por que, el elemento tecnología ha elevado las técnicas en los procesos productivos, desplazando a segundo término los recursos naturales y físicos con los que cuenta una nación.

Por lo tanto, desde esta nueva perspectiva, la infraestructura se define como: el grado en el que los recursos físicos satisfacen, en cantidad, calidad y precio; las necesidades de los negocios y la población en general. En cierta forma, estos elementos actúan como un complemento a la actividad empresarial en la medida en que satisfacen sus requerimientos en las diferentes etapas del proceso productivo. Dicha evaluación esta dada en términos de: "1) la disponibilidad de los servicios primarios (agua, energía, drenaje, telefonía, etc.) y de transporte; 2) los bajos costos de los insumos indirectos necesarios para la operación; y 3) el grado de cercanía a puertos y aeropuertos, son de gran importancia para el abastecimiento de insumos y la relación de los costos de comercialización de los productos provistos para la industria"<sup>48</sup>.

---

47 *Ibidem.*, pág. 28.

48 *Ibidem.*, pág. 29.

**7) Ciencia y Tecnología.** La aportación de la tecnología a la competitividad de una nación, esta dirigida a la facultad de las empresas para captar las innovaciones e integrarlas a sus procesos productivos, con el objeto de lograr obtener ventajas sustentables, que permitan a las empresas acceder al mercado internacional con bajos costos y alta calidad. Sin embargo, para lograrlo en su totalidad, es necesario contar con dos factores, la información y la localización, que les permita un mayor margen de maniobra a las empresas.

"El factor ciencia y tecnología se divide en cuatro apartados: gasto de investigación y desarrollo, recursos humanos, producción, tecnológica y administración de tecnología"<sup>49</sup>.

**8) Recursos Humanos.** "La disponibilidad de recursos humanos capacitados, acompañada de un fuerte sistema de valores en la comunidad, garantiza la productividad en el trabajo y el desarrollo de empresas inteligentes donde los individuos cooperan de forma activa en el logro de objetivos comunes"<sup>50</sup>.

Desde el punto de vista empresarial el desarrollo de la fuerza de trabajo, forma parte de una ardua capacitación; ya que las habilidades y el conocimiento de la fuerza de trabajo son pieza fundamental para el incremento de la productividad.

Sin embargo, para que una nación cuente con personal apto para desarrollar las actividades que exige el entorno, es necesario que exista una transformación a fondo de la cultura, es decir, un cambio en los valores y costumbres que debe ser apoyado por la educación, desde los primeros años de escolaridad hasta la etapa de estudios profesionales y de posgrado.

Para conocer la capacidad de las personas en su contribución al desarrollo económico y social de un país, se han considerado tres aspectos: "1º Características generales de la población, aquí se pretende describir las

---

49 *Ibidem.*, pág. 33.

50 *Ibidem.*, pág. 37

condiciones de vida, así como la capacidad para responder con dinamismo a los cambios que presenta el entorno. 2º Educación, permite conocer, por un lado, el nivel de escolaridad alcanzado y, por tanto, la capacidad que tiene el sistema educativo para desarrollar individuos competitivos. Y, 3º características de la fuerza laboral en el mercado de trabajo, es decir, su tasa de participación en la economía, las condiciones de seguridad en que se encuentran y su nivel de capacitación<sup>51</sup>.

---

51 *Ibidem.*, pág. 42, 43.



# CAPÍTULO 2

---

## ELEMENTOS TEÓRICOS PARA LA MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

---

### 2.1 Introducción

Las exigencias que plantean la apertura de la economía y la globalización, pone de manifiesto los grandes desafíos a los que se enfrenta la economía mexicana; el reto primordial es elevar la eficiencia microeconómica<sup>52</sup>, para crear ventajas sobre los competidores domésticos (industria), y así, impulsar la competitividad a nivel nacional; ya que, ser competitivos implica estudiar los determinantes de la capacidad exportadora; con este fin, el capítulo que nos precede, tiene como objetivo fundamental desarrollar la metodología para la evaluación de la competitividad; todo ello para llevarla a la práctica en la última sección de esta tesis.

---

52 Es decir, elevar la capacidad de las empresas del país.

Hablar de una transformación<sup>53</sup> dentro de la economía mexicana, es tomar en cuenta tres elementos de suma importancia: 1) la apertura de la economía, la cual ha obligado a la planta industrial a pensar en nuevas formas de producir, elevar la productividad, y la calidad de los productos y servicios ofrecidos<sup>54</sup>. 2) Lograr una estabilidad macroeconómica que haga posible que los empresarios posean un horizonte de largo plazo para la planeación de sus objetivos y, 3) lograr que las políticas de competitividad sean consistentes y cuenten con un objetivo claro<sup>55</sup>, es decir, que estén dirigidas a estimular la productividad, la innovación, la competencia y las agrupaciones, para generar un ambiente de confianza y certidumbre.

Conjugar estos elementos resulta difícil, ya que los nuevos parámetros que determinan la competitividad poseen una visión global<sup>56</sup>. Es por ello, que resulta aún más complicado, contar con una metodología adecuada que reúna todos los elementos para mantener satisfechos a los expertos<sup>57</sup>.

A pesar de existir diferencias para llevar a cabo su valuación, decidimos conjugar la metodología presentada por tres diferentes e importantes autores, Michael

---

53 Decimos transformación, porque es fomentar una nueva cultura en donde intervienen gobierno, empresarios, y trabajadores. Como dice Michael Porter: "cada institución debe de cambiar, escuelas, universidades, empresas y gobierno. Para que este cambio se lleve a cabo, la gente en el país tiene que entender lo que se necesita para ser una economía competitiva". Competitividad de la Economía Mexicana, en Ejecutivo de Finanzas, No. 1, México, 1995, pág. 38.

54 Cada industria debe transformarse de acuerdo a sus necesidades, ya que las habilidades y el desarrollo en general, varía de industria a industria.

55 El objetivo, es tener una economía cada vez más productiva y modernizada.

56 Cuando hablamos de una visión global, nos referimos a que: "las empresas y naciones, ya no pueden establecer sus bases de desarrollo, en el bajo costo de mano de obra, en la abundancia de recursos naturales o incluso en economías a escala, ya que lo más importante es la utilización de nuevas tecnologías, diferenciación de productos, innovación constante, un exigente mercado nacional, proveedores nacionales y extranjeros, y una participación directa del gobierno para estimular la inversión y el empleo". Porter, Op. Cit., pág. 26.

57 Y no sólo a los expertos en la materia, sino a grupos de empresarios con necesidades reales, los cuales aún no encuentran solución u orientación.

Porter, Adriaan Ten Kate, y Enrique Hernández Laos, con el fin de mostrar una visión más completa acerca de éste indicador.

Dentro del capítulo encontraremos un espacio dedicado a desarrollar el concepto de competitividad y sus diferentes dimensiones. Ya que hablar de competitividad implica tener en cuenta: "1) las estrategias pasivas o ventajas estáticas (tomadoras de factores, como son: mano de obra barata, o materia prima a bajo costo) y, 2) las activas o dinámicas (creadoras de factores, como la tecnología e innovación). La primera es básica por depender de factores estables, tales como el clima, situación, vegetación, relieve, suelos y, en general condiciones naturales. La segunda depende de la acción del hombre"<sup>58</sup>; por tanto, la diferencia entre "ventajas comparativas" y "ventajas competitivas", esta determinada por el tipo de factores, en las que se incide.

Contamos además, con tres niveles de agregación para la medición de la competitividad como son:

- Nivel Empresa
- Nivel Industrial
- Nivel Nacional<sup>59</sup>

La presentación de estos niveles, pone de manifiesto que existen diferentes factores que determinan la competitividad; sin embargo, es importante dejar claro, que el tema de interés de ésta tesis es la forma particular, es decir, la competitividad a nivel de industria, y no en base a agregados<sup>60</sup>; ya que como dice

---

58 Rosales V., Osvaldo. Políticas de competitividad y desarrollo productivo, en Comercio Exterior, marzo, 1995, pág. 238, 239.

59 Niveles que se identifican en el estudio realizado por el Dr. Hernández Laos, en su documento denominado Metodología para Evaluar la Competitividad en Ramas Económicas, Nacional Financiera, 1996.

60 Para mayor información acerca de este tema, ver The World Competitiveness Yearbook. E Indicadores de Competitividad de la Economía Mexicana, INEGI.

Porter: "la posición competitiva se gana o se pierde en industrias específicas, y el conjunto de empresas individuales, determinan el estado de la economía de una nación y su habilidad para progresar"<sup>61</sup>.

Este particular interés de orientarnos a la competitividad, a nivel industrial, se debe a que existen elementos en el modelo, propuesto por Porter y Ten Kate, que constituyen un enfoque alternativo a la Teoría de las Ventajas Comparativas<sup>62</sup>, que explica el éxito económico a partir de la relativa abundancia de los factores de la producción; el cual, resulta obsoleto por el complejo proceso de habilidades y estrategias al que nos enfrentamos actualmente.

De ahí que el análisis de la rama industrial textilera, que se ofrece en el capítulo tres, se base en la Teoría de las Ventajas Competitivas de Porter, y Ventajas Competitivas Reveladas de Ten Kate, a partir de una adaptación propuesta por el Dr. Enrique Hernández Laos, a las necesidades y condiciones de la Economía Mexicana.

---

61 Porter, Michael. La competitividad de la Empresa Mexicana en la Década de los Noventa, en Ejecutivos de Finanzas, Número especial, México, 1993, pág. 24.

62 Modelo descrito en el capítulo anterior.

## 2.2 Marco Conceptual

### 2.2.1 Definición de Competitividad

Una nación es competitiva cuando lo son sus empresas. Es por ello que, la definición de competitividad<sup>63</sup>; por tanto, es muy difícil obtener un concepto preciso, por ello, y para fines de la tesis, presentamos a continuación una descripción en su nivel microeconómico:

"Competitividad es la capacidad de las empresas de vender más productos y/o servicios de mantener -o aumentar- su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competido"<sup>64</sup>.

En el mundo actual se requiere de una posición competitiva ventajosa<sup>65</sup>, para lograr desarrollar al máximo la capacidad empresarial, es decir, ser el mejor, no

---

63 Algunos autores, identifican a la competitividad como "la capacidad para hacer un cliente y conservarlo, lo cual sucede cuando se quita o defiende a un cliente de otro competidor". Ver a García Saldaña, Gorki. México ante el reto de la competitividad, Ediciones Castillo, México, 1995, pág. 10. Otros por su parte la identifican como "la satisfacción de los requerimientos de la demanda del consumidor final, no del comprador para terceros o intermediario que, para operar, debe consultar esos requerimientos del consumidor". Alvaradejo Urrutia, Arturo. El Factor de Competitividad en el Comercio Exterior de México, Tesis doctoral, Universidad de Newport, pág. 6. Y otros más la identifican como "la capacidad de competir efectivamente con la oferta externa en los mercados domésticos y externos". Indicadores de Competitividad de la Economía Mexicana, INEGI, México, 1992, pág. 1. Mientras que Carlos Márquez Padilla la define como: "La capacidad de penetración en el mercado, es decir, la suma del desempeño en los mercados interno y externo". Finalmente Casar José, nos dice que la "competitividad hace referencia a la capacidad relativa a las de otras economías, de colocar bienes en el mercado mundial", La competitividad de la industria manufacturera mexicana. 1980-1990, en el Trimestre Económico, No. 237, FCE, México, 1993.

64 Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.3.

65 Lograr desarrollar una mejor posición competitiva, no implica que se deje todo al tiempo, o que se logre con proyectos que nada tienen que ver con los rumbos de la empresa, sino lograr librar cada día una lucha por obtener una mejor posición en el mercado. La necesidad de obtener una posición competitiva ventajosa,

representa "ser el mejor en todo y de todo el mercado, sino, ser mejor que nuestros competidores"<sup>66</sup>; ya que, no es suficiente alcanzar una oportuna posición en el mercado, sino, que es necesario mantener e incrementar la competitividad<sup>67</sup>, pues existirán eventos coyunturales que hagan creer a la empresa en la solidez de su posición en el mercado; sin embargo, el entorno en el que se desenvuelve la empresa, no debe descuidarse, pues le permitirá ver el rumbo de la competencia.

### **2.2.2 Tipos de Competitividad**

**E**xisten diversos factores que determinan el tipo de competitividad al que se enfrentan, las empresas, los sectores y las naciones. Basar la competitividad en varios factores resulta prácticamente imposible, es por ello, que la competitividad se apoya sólo en algunos determinantes. Dependiendo del tipo de factores en el que se desenvuelven las empresas, ramas o sectores y naciones, se distingue el tipo de competitividad.

Los factores están clasificados de acuerdo a su importancia en: básicos y avanzados; generales y especializados. Los factores básicos comprenden los recursos naturales, el clima, la situación geográfica, mano de obra no especializada y semi-especializada. Los factores avanzados, por su parte, comprenden la moderna infraestructura, personal altamente especializado. La diferencia entre ambos, radica en que los primeros, se heredan de forma pasiva, sin necesidad de grandes inversiones, y su importancia se ha visto disminuida por la facilidad con la que se puede acceder y disponer de ellos, mientras que los

---

implica mover y desarrollar al máximo la capacidad de organización de la empresa, todo ello a través de una adecuada estrategia, enfocada a satisfacer al cliente.

66 García S., Op. Cit., pág. 17, 18.

67 El Dr. Hernández Laos, en su estudio de la competitividad, hace la diferencia entre competitividad sustentable, robusta, temporal y efímera, las cuales más adelante mencionaremos.

segundos, pueden generar productos diferenciados y tecnología de producción propia.

Los factores generalizados son comunes en todas las industrias, y por lo tanto, no generan ventajas sostenibles y son: la red de carreteras, provisión de recursos ajenos o una dotación de empleados bien motivados con formación universitaria. Mientras que los factores especializados como infraestructura, investigación y desarrollo, educación, y habilidades; son elementos que logran la sustentabilidad de la ventaja competitiva. Sin embargo, no es fácil generarlos y su acceso para la competencia es complicado, ya que los factores avanzados requieren de mayores y continuas inversiones, recursos humanos altamente calificados y una avanzada infraestructura de comunicaciones y habilidades.

De acuerdo a esta distinción tenemos la competitividad de orden inferior y la competitividad de orden superior. La primera está apoyada por los factores básicos y generalizados; es decir, "la existencia abundante de recursos de bajo costo, en especial la mano de obra, cuya utilización incide en bajos costos laborales por unidad de producto, que en ocasiones le permite competir en mercados internacionales. Otras posibles fuentes de competitividad efímera son los niveles de subvaluación del tipo de cambio y toda clase de subsidios"<sup>68</sup>.

La Competitividad de orden superior tiene que ver con los factores avanzados y especializados; que "se basa altos estándares de productividad, calidad de los productos y servicios, los cuales son generados por niveles de ciencia y tecnología aplicados a la producción y distribución en los procesos propios de la empresa, la diferenciación de productos, la fama de la marca basada en esfuerzos de marketing, y las relaciones con clientes protegidas, basadas en la mejora, el perfeccionamiento constante y un ininterrumpido proceso de inversión e innovación"<sup>69</sup>.

---

68 Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.13.

69 *Ibidem.*, pág., 2.13.

## 2.3 Análisis de Competitividad.

Es oportuno, destacar que los determinantes o factores de la competitividad son estrategias que adoptan las empresas para lograr uno, o más, de los tres objetivos planteados por Porter: a) líderes en costos; b) líderes de diferenciación; y c) líderes en base a una alta segmentación o enfoque<sup>70</sup>. Una o varias de estas estrategias puede ser adoptada por la empresa determinando nuestro primer nivel competitivo, pues lograr una de ellas implica tratar de superar el desempeño de otras empresas industriales; logrando así, afectar la estructura y dinamismo del sector en el que se encuentre, dando paso a nuestro segundo nivel de competitividad. Finalmente, es posible identificar otros elementos que influyen a todos los sectores de una economía<sup>71</sup>.

A continuación se ofrecerán los determinantes que hacen de la competitividad un factor importante. Cada factor puede ser visto como una posibilidad de obtener éxito competitivo. Sin embargo, el documento hace mayor énfasis en la competitividad industrial, del cual se presentarán los enfoques de participación del mercado propuesto por Porter y, el enfoque de la ventaja competitiva revelada por Adriaan Ten Kate.

---

70 Porter, Michael. Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales de la competencia, Ed. Continental, México 1996, pág. 11.

71 "Esta diferenciación de niveles obedece a la distinción que suele hacerse en el examen de la eficiencia de las empresas, en el cual resulta importante distinguir los factores que pueden ser controlados por las empresas, de aquellos otros que quedan fuera del alcance de sus administradores y que se clasifican como factores que afectan el entorno o medio ambiente en el que las empresas operan". Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.4.



### **2.3.1 Competitividad a nivel de empresa**

**M**antener una empresa competitiva en un entorno internacional caracterizado por los rápidos cambios de la tecnología, finanzas, comercio y política, es complicado. Desafortunadamente, para que una empresa sea competitiva existen muchos factores, tanto internos como externos, que inciden en su nivel de competitividad. Es por ello que, para las empresas es muy importante crear y mantener una ventaja competitiva mediante el conocimiento integral de cada una de sus actividades realizadas, así como, del entorno que la rodea.

Sin embargo, dicho entorno estará reflejado en los demás niveles de competitividad (perspectivas del futuro del sector, principalmente en la forma para combatir a la competencia; y la actividad macroeconómica de la nación), por ahora, sólo se analizarán los factores internos que afectan en la competitividad de la empresa.

Cada empresa se ve influida de manera diferente por sus factores, y su ventaja competitiva depende del grado de eficiencia y efectividad con que se desarrollen. Dichos factores se clasifican en tres grupos:

**a) Costo de los factores:** Los costos en los que incurre la empresa<sup>72</sup>; para llevar a cabo la producción, son importantes, pues "determinan en buena medida los niveles de costos promedio con los que opera la empresa, aspecto que incide en

---

72 Porter estudia la cadena de valor con estructura de costo, con el fin de presentar los factores que inciden en una empresa para ser un líder en costo. Y nos dice: "cada actividad en la cadena de valor implica tanto costos operativos como activos en la forma de capital fijo y de trabajo. Los insumos comprados forman parte del costo de cada actividad de valor, y pueden contribuir tanto a los costos de operación como a los activos. El comportamiento de estos costos depende de diversos factores estructurales las cuales pueden ser diferentes entre las empresas de un mismo sector industrial, si emplean diferentes cadenas de valor. Diez son los factores que determinan el comportamiento de los costos de las actividades de valor: economías de escala, aprendizaje, el patrón de capacidad de utilización, eslabones, interrelaciones, integración, tiempo, políticas discrecionales, ubicación y factores institucionales". Michael Porter. Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior; pág. 78-85.

su rentabilidad y en su capacidad de penetración en el mercado. Cinco son los principales componentes de estos costos en la mayor parte de las empresas industriales: los referidos a los insumos intermedios, costos de mano de obra, costos de financiamiento, los de adquisición de bienes de capital, y los relacionados con la preservación del medio ambiente”<sup>73</sup>.

1) *Insumos intermedios*. Hablar de transacciones intermedias implica, referirnos en gran medida al funcionamiento del sistema, ya que cada empresa requiere de otras, para el suministro de materias primas y bienes o servicios intermedios que se requiere para la elaboración de productos finales. Por tanto la demanda intermedia es inducida, en el sentido de que sus cambios no son, sino consecuencia de los cambios que se buscan alcanzar en los niveles de producción<sup>74</sup>.

Dichos insumos pueden ser adquiridos en el mercado nacional, los cuales están afectados por los sistemas de abastecimiento que establecen las empresas con sus proveedores<sup>75</sup> para garantizar calidad y cantidad en las entregas, de acuerdo a las necesidades de producción.

“Costos como los energéticos, de transporte, tarifas públicas, impuestos indirectos, el marco regulatorio para los servicios a la producción y el nivel de competencia en los mercados internos, influyen en la cuantía de este tipo de costos, cuando los proveedores son nacionales. Cuando son extranjeros,

---

73 Hernández Laos. Op. Cit., pág. 2.5.

74 Vuskovič Pedro. Los Instrumentos Estadísticos del Análisis Económico, CIDE, México, 1986, pág. 129, 130.

75 Los proveedores pueden ser poderosos, y por tanto exprimir los beneficios del sector industrial, el cual será incapaz de ejercer presión sobre los costos. Un proveedor será poderoso si: “1] Está dominado por pocas empresas y más concentrado que el sector industrial al que vende, b] que no estén obligados a competir con otros productos sustitutos para la venta en su sector industrial, c] que la empresa no sea un cliente importante del grupo proveedor, d] que los productores vendan un producto que sea un insumo importante para el negocio del comprador, e] que los productos del grupo proveedor estén diferenciados, y f] que el proveedor represente una amenaza de integración hacia adelante”. Porter. Op. Cit., pág., 47-48.

influyen además el grado de (sub) valuación del tipo de cambio, los aranceles a la importación y la existencia o no de restricciones cuantitativas a las mismas<sup>76</sup>.

2) *Insumos de mano de obra*: "En las relaciones internacionales los precios de las economías, influyen en la evolución de los costos comparativos sobre todo en la producción e intercambio de los bienes comerciables"<sup>77</sup>. Por tal motivo, la evolución de los costos laborales son importantes para estas relaciones. Factores como: la suma de sueldos, salarios y prestaciones sociales; el de las horas extras y su compensación de acuerdo a lo especificado en las leyes laborales, la cantidad de los costos laborales no salariales (seguridad social, sistema de ahorro u otras cargas no salariales), y las erogaciones en capacitación de mano de obra<sup>78</sup>, son elementos importantes para las empresas industriales.

3) *Costos de financiamiento*. Aquí se considera el monto de las tasas activas de interés real en la nación y en el extranjero, por lo que contar con acceso rápido, eficiente y competitivo, permitirá a la empresa tener una mejor posición competitiva. Los diferenciales en las tasas de interés ofrecen ventajas de costos significativos, ya que si se tiene acceso a las tasas internacionales, se verá reducido el costo de producción unitario y por tanto se enfrentaría una mejor posición en el mercado.

4) Los *costos de adquisición y reposición de bienes de capital*, afectan también la competitividad de las empresas. Los bienes de capital producidos domésticamente se ven afectados en los costos, dependiendo no sólo del

---

76 Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.6.

77 Hernández Laos, Enrique. Costo Laboral y Competitividad Manufacturera en México (1984-1993), OTI, Lima, Perú, 1995.

78 "La incidencia real de estos costos sobre la competitividad dependen no sólo del monto de sus erogaciones, sino también de la eficiencia con que se organizan y se utilizan en la empresa". Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.6.

grado de competencia interna, sino también en toda una gama de factores que determinan los costos de los insumos intermedios<sup>79</sup>. Si el proveedor de bienes de capital es extranjero, el empresario, será afectado por las tasas arancelarias y el grado de sobre (sub) valuación del tipo de cambio.

"Otros factores que influyen, se relacionan con los esquemas existentes de depreciación para fines fiscales, las políticas impositivas sobre el uso de activos y las disposiciones prevaletentes en relación con el uso de suelos y permisos de construcción"<sup>80</sup>.

5) *Preservación del medio ambiente*: "sólo recientemente se ha dado importancia a este aspecto en nuestro país; en otras naciones, por su parte, las empresas incurren en costos de productos no apropiables como: desechos industriales, contaminantes de suelo, agua y aire, etc., el grado de afectación dependerá de la naturaleza del sector en el que se opera, así como, de las disposiciones sanitarias y ecológicas imperantes, de los procesos tecnológicos utilizados por las empresas y de los mecanismos empleados para el control de desechos"<sup>81</sup>.

Acabamos de ver los distintos tipos de costos en los que una empresa incurre, pero, para que una empresa logre ser un líder en este aspecto se "requiere de la construcción agresiva de instalaciones capaces de producir grandes volúmenes en forma eficiente; de un vigoroso empeño en la reducción de costos basados en la experiencia; de rígidos controles de costos y de gastos indirectos; evitar las

---

79 Las estrechas relaciones entre empresas productoras de bienes de capital domésticas y las empresas usuarias conduce a elevar el flujo de información e intercambio técnico, ayudando a demás, a elevar la ventaja competitiva de las empresas del país. Porter, Op. Cit., pág. 154, 155, 156.

80 Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.7.

81 *Ibidem.*, pág. 2.7.

cuentas marginales; y la minimización de los costos en áreas como investigación y desarrollo, servicio, fuerza de ventas, publicidad, etc."<sup>82</sup>.

**b) Eficiencia en el uso de los recursos:** La real recuperación de los costos de los insumos sobre la competitividad se ve reflejada por la productividad (eficiencia), es decir la utilización de los insumos de mano de obra y capital. "El aumento de la productividad es el resultado de un complicado proceso de conjugación de: acumulación de capital, desarrollo de ciencia y tecnología, y su aplicación en los procesos productivos, educación, capacitación de la mano de obra, diseño, aplicación de nuevos sistemas de dirección, y desarrollo de las organizaciones de los obreros y trabajadores"<sup>83</sup>.

Hernández Laos distingue cuatro tipos de factores que inciden sobre la productividad y son: los que afectan la productividad del trabajo; los que determinan la eficiencia en el uso de los bienes de capital; los de orden tecnológico y, los relacionados con los sistemas organizativos y de gestión de las empresas.

1) Son diversos y conocidos los factores que determinan la *productividad laboral*<sup>84</sup>. Las condiciones físicas de la planta y la organización de los procesos productivos dentro de esta, son elementos importantes. Los sistemas incentivos y los de pagos por resultados (bonos de productividad) son factores que influyen preponderantemente, al igual que la posición de habilidades y capacidades técnicas y administrativas de la fuerza de trabajo dentro de la empresa. "La llamada flexibilidad laboral, tanto numérica como funcional, que permite la movilidad y los diversos fines de los trabajadores, son elementos que afectan la productividad del trabajo, aspectos que se ven, a su vez determinados por las moviidades de la contratación colectiva de trabajadores,

---

82 Porter, Op. Cit., pág. 56.

83 Hernández Laos, E. La productividad y el Desarrollo Industrial en México, FCE, México, 1985, pág. 14.

84 Para mayor información al respecto, véase Hernández Laos, Op. Cit., pág. 195-224.

la organización sindical y la legislación laboral, que en ocasiones restringe o fomenta la competitividad de las empresas. Las tasas de despido, de ausentismo y de rotación de personal, afectan negativamente la productividad laboral, en tanto que los sistemas (internos y externos) de capacitación continua de los trabajadores la favorecen”<sup>85</sup>.

2) Para la *productividad del capital* son dos los elementos que influyen en ella: el primero, es el grado de deterioro de la capacidad instalada; dicho indicador se ve determinado por la estructura y el dinamismo de la demanda de productos, tanto nacional como internacional, así como la oportunidad en el abastecimiento de materias primas y otros insumos intermedios a la empresa. Segundo, la existencia de sistemas apropiados para el mantenimiento y reparación de los activos fijos, tales como: edificios, maquinaria y equipo; lo que permite a la empresa emplear adecuadamente sus activos; con el fin de evitar interrupciones en la corridas de producción.

3) Los *de orden tecnológico*, son un factor clave para competir. Los avances científicos y tecnológicos en electrónica, telecomunicaciones, nuevos materiales, biotecnología, entre otros; han hecho de la tecnología un factor fundamental para la sobrevivencia y el crecimiento de las empresas.

“La tecnología no sólo determina la producción de nuevos productos, sino también afectan la eficiencia de la producción a través de tres elementos: incorporación de mejores prácticas productivas dentro de la industria (tecnología de punta); creación de economías de escala y la posibilidad de sustituir unos insumos por otros, conforme varían las condiciones de los mercados de los factores productivos”<sup>86</sup>.

---

85 Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.8.

86 Ibidem., pág. 2.9.

El cambio tecnológico afecta de la misma manera los procesos de producción, así como a los nuevos productos y servicios. La tecnología por si sola no garantiza el éxito de la empresa<sup>87</sup>. El reto para cualquier empresa es el uso adecuado de la tecnología ya que una mala elección o una aplicación incorrecta de la misma puede ser un obstáculo para la competitividad.

“La utilización de mejores prácticas a escala mundial permite a las empresas operar cerca de su frontera de producción, al emplear tecnología de punta en los procesos productivos, lo que no sólo reduce los rendimientos de insumos por unidad de producto, sino también acrecienta los índices de calidad de la producción generadas. Las economías de escala<sup>88</sup> y las economías resultantes de un volumen de fabricación acumulado, son otro elemento principal en el coste-eficiencia de las empresas”<sup>89</sup>.

En la actualidad, la tecnología no solo involucra máquinas y herramientas, sino también conocimientos, transferencia de información y, en general, habilidades para generar procesos, productos y servicios nuevos y renovadores.

4) El último punto, esta referido a *la organización y las prácticas de gestión* que llevan a cabo las empresas. “Para mantener a una empresa competitiva, es necesario tener una visión estratégica del negocio que pueda fijar el rumbo y, crear una organización flexible, que pueda desarrollar la estrategia y reaccionar con rapidez ante los cambios del entorno”<sup>90</sup>. Esta flexibilidad esta

---

87 El incorporar tecnología de punta, requiere de incorporar mayores y continuas inversiones, lo cual permitirá conseguir y obtener una ventaja competitiva sustentable. Porter, Op. Cit., pág. 84.

88 Hernández Laos, distingue tres principios básicos para la existencia de las economías a escala, las cuales son aplicables en la producción técnica, administración al mercado y a las actividades financieras, y son: el principio de transacciones voluminosas, el principio de las reservas fusionadas, y el principio de múltiplos. Véase, La productividad y el Desarrollo Industrial en México, pág. 203-209.

89 Hernández Laos. Op. Cit., pág., 2.9-2.10.

90 Zambrano, Lorenzo. Estrategias Competitivas para las Empresas Mexicanas, en Ejecutivos de Finanzas, No. 9, 1993, pág. 8.

referida a delegar funciones, tales como las decisiones administrativas. Cada empresa desarrollará sus objetivos y metas trazadas de acuerdo a las características del sector en el que se desenvuelve y de las circunstancias del mercado.

**C) Calidad, diferenciación y comercialización del producto:** "Las empresas alcanzarán una posición competitiva por el lado del producto, asegurando su penetración en mercados segmentados a través de elevados estándares de calidad, diferenciación del producto, y/o desarrollo de adecuados canales de comercialización y distribución"<sup>91</sup>.

1) La *calidad* de productos y servicios, tiene sus inicios con los norteamericanos W. Edwards Deming y J.M. Juran, quienes desconocidos en su país consiguieron implantar sus ideas en el Japón, estos personajes relacionaron la calidad, con la estadística, su medición y la forma de aplicarla.

.Actualmente son factores como la tecnología, normalización de procesos, y certificación de los niveles de calidad alcanzados, los que intervienen en la calidad. El uso de procedimientos flexibles que requieren de una alta sofisticación en las normas y del llamado "*justo a tiempo*"<sup>92</sup> demanda una alta calidad en los insumos intermedios, y exige que la elaboración de sus productos se de bajo normas de cero defectos<sup>93</sup>.

---

91 Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.11.

92 Esta nueva dinámica "requiere que todos los materiales se desplieguen en una operación activa y continua, como parte de un proceso de producción en marcha, que elimina la existencia de inventarios".  
Ibíd., pág. 2.11.

93 Es decir calidad total, para tal fin, se elaboraron por parte de La Organización Internacional para Normalización (ISO), una serie de normas dentro de las que destaca las ISO9000 que tienen que ver con la gestión y el aseguramiento de la calidad en las empresas. Esta clase de normas son otorgadas a empresas que compiten internacionalmente.



2) *Diferenciación*<sup>94</sup> de productos o servicios, "implica la creación de algo que sea percibido en el mercado como único"<sup>95</sup>. Los métodos para la diferenciación pueden ser variados, tales como: diseño o imagen de marca, tecnología, características particulares, servicio al cliente, cadenas de distribuidores, etc.

"Las erogaciones en diseño y su integración a los procesos de fabricación a partir del contacto continuo con los clientes, permite a las empresas determinar sus necesidades y anticipar los segmentos del mercado que pueden ser abastecidos de manera rentable. Las inversiones en investigación y desarrollo son importantes en este proceso, y permiten el diseño e innovación de los nuevos productos, que incorporan tanto cambios en la presentación como materiales"<sup>96</sup>.

3) *Comercialización y distribución*: Aquí se trata de actividades primarias dirigidas al manejo de materiales, operación, distribución, mercadotecnia y servicio al cliente. Se puede decir, que estas actividades cierran el proceso productivo y permiten a las empresas continuar con su aplicación. Estas actividades serán distintas para cada sector, y la elección de los canales de distribución marcará la diferencia entre ser o no competitivo.

---

94 Porter en su libro *Ventaja Competitiva* nos dice que: "la diferenciación es uno de los dos tipos de ventaja competitiva que una empresa puede poseer. Las estrategias exitosas de diferenciación se originan en las acciones coordinadas de todas las partes de una empresa", pág. 137-180.

95 Porter, Op. Cit., pág. 58.

96 Hernández Laos, Op. Cit., pág. 2.12.

### **2.3.2 Competitividad a nivel de rama o sector**

La competitividad de la rama o sector, se determina por la dinámica del mercado doméstico y de exportación. El primero, de estos competentes, se define como la capacidad de una industria por no permitir que las importaciones la desplacen en el mercado doméstico. El segundo, se identifica como la capacidad de un sector para colocar productos en los mercados internacionales<sup>97</sup>.

La competitividad de una industria o sector es el reflejo del promedio de las empresas que la conforman. Sin embargo, su incremento o decremento no está relacionado directamente con el aumento de la competitividad de las empresas, pues la competitividad del sector o industria puede aumentar, aún cuando las empresas que la conforman pierdan competitividad, esto debido a que: 1) existe una entrada importante de nuevos competidores con niveles de eficiencia, lo suficientemente grandes como para afectar el sector. Y, 2) cuando, las empresas que integran el sector, mantiene constante su competitividad en el tiempo, por medio de un proceso de pérdida y ganancia entre las empresas, afectando así el promedio del sector<sup>98</sup>.

El análisis de la industria es un proceso ordenado, que intenta capturar los factores estructurales que definen la rentabilidad a corto, mediano y largo plazo de la industria y, que permite identificar las características y el comportamiento de los competidores. Por ello, tomamos el modelo propuestos por Hernández Laos, quien identifica cuatro factores que determinan la competitividad de las ramas industriales:

**A) Estructura y dinamismo de la demanda:** Es un factor determinante para la competitividad de una industria. Contar con una demanda adecuada, tanto interna

---

97 La condición, en ambos casos, es que las industrias opere con niveles razonables de utilidades. *Ibidem.*, pág., 2.14.

98 *Ibidem.*, pág. 2.13.

como externa, permite: 1) apoyar el crecimiento del sector; al aumentar la producción e introducir nuevos productos o nuevas tecnologías que, se traducen en el uso pleno de la capacidad instalada. Y 2) tener acceso a las economías de escala que reducen los costos promedio en las empresas, incrementando su capacidad, rentabilidad, y por tanto, su competitividad<sup>99</sup>.

De acuerdo con Porter, las *condiciones de la demanda interna*, determinan el ritmo y el carácter en las inversiones de las empresas de un país. Es decir, contar con una demanda local con productos más elaborados permite estimular a las empresas a desarrollar una posición más firme ante la competencia internacional. La condiciones de la demanda interna, se compone de tres características significativas:

**1) Naturaleza de las necesidades de los clientes locales.** Consiste en el modo en que las empresas perciben, interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador<sup>100</sup>. Su importancia radica en la composición y características, no en su tamaño. Es decir, la ventaja competitiva se produce mediante la combinación y carácter de las necesidades del comprador local. Si los empresarios nacionales logran comprender las necesidades de los consumidores locales, primero que nadie, obtendrán una ventaja competitiva frente a sus rivales, no sólo nacionales sino también extranjeros.

Dentro de este factor existen tres características importantes para lograr la ventaja competitiva: la primera de ellas es, lo que Porter llama: *estructura segmentada de la demanda interior*, esto significa que la demanda esta fragmentada para algunas variables en particular, es decir, un sector (cualquiera que sea) posee empresas que satisfacen las necesidades de una parte específica de la población, sin embargo, existen ciertos demandantes que no han sido asistidos por estas, por lo que empresas nuevas, o ya

---

99 *Ibidem.*, pág., 4.2.

100 Porter, *Op. Cit.*, pág. 129.

existentes pueden detectar esta parte de la demanda insatisfecha y lograr obtener una ventaja competitiva sobre sus rivales.

El tamaño de estos segmentos es importante para la ventaja nacional, siempre y cuando, existan economías a escala. Por ejemplo, si los segmentos son grandes recibirán una pronta y mayor atención a la hora de asignarle recursos para el diseño, fabricación y comercialización de un producto, por parte de las empresas, situación que no sucederá si el segmento es pequeño<sup>101</sup>.

La segunda característica es, *compradores entendidos y exigentes*. Aquí las empresas de un país podrán obtener ventajas competitivas, si los compradores del país son, o se encuentran entre los compradores más expertos y exigentes de todo el mundo para un producto o servicio específico. Dichos compradores revelan las necesidades de los clientes más especializados. Este tipo de clientes presionan favorablemente sobre las empresas locales para que alcancen niveles mayores de calidad, características y servicios de los productos.

El tercer y último elemento lo denomina *necesidades precursoras de los compradores*. Esto significa que existen clientes que, con el afán de satisfacer necesidades mayores, obligan a los empresarios a mejorar y perfeccionar productos en los que aún nadie se ha incursionado. Dicha situación, no sólo beneficia a productos nuevos, sino que propicia la optimización de productos y el potencial de la capacidad de competir en segmentos nacientes.

2) *Tamaño y patrón de crecimiento del mercado interno*. El tamaño de la demanda será importante para alcanzar las ventajas competitivas en ciertos sectores o segmentos, siempre y cuando gocen de demanda en otras naciones, y se produzcan economías a escala o de aprendizaje, animando a los empresarios

---

101 *Ibidem.*, pág. 131.

a invertir (o reinvertir) de manera importante en instalaciones de gran escala, desarrollo de tecnología y en las mejoras de la productividad<sup>102</sup>.

Con ello nos queda claro, que será importante la cantidad de la demanda, pero más importante será la calidad de ésta. Otro factor fundamental, es la tasa de crecimiento de la demanda, esto debido a que, la tasa de inversión en un sector cualquiera esta en función al ritmo de crecimiento del mercado interno. Si este crecimiento es dinámico obligará a las empresas a adoptar nuevas tecnologías, a elevar la capacidad de la empresa así como hacerla más eficaz con la confianza de que su utilización es provechosa<sup>103</sup>. La temprana demanda y la saturación de un producto o un servicio ayuda a las empresas a asentarse firmemente en el sector, además de permitirles la innovación y perfeccionamiento de productos.

**3) Internacionalización de la demanda interior**, en este último punto se incluyen a los compradores locales móviles, es decir, consumidores que continuamente están viajando, lo que les permite tener contacto con otras costumbres de consumo, en productos que no existen en su país de origen. Este tipo de razonamiento permiten a su vez aplicarse para las compañías multinacionales con filiales o actividades en muchas otras naciones. Las multinacionales prefieren tratar, en la mayoría de los casos, con proveedores de productos o servicios radicados en su nación de origen, principalmente durante los primeros años de funcionamiento en el extranjero. Estas inclinaciones tienen su origen en la facilidad de comunicaciones, en un deseo de reducir el riesgo y la eficacia que se consigue con el empleo de insumos uniformes en todos los sitios<sup>104</sup>. Otro factor importante son los deseos y necesidades de los

---

102 *Ibidem.*, pág. 138 a la 140.

103 Esta situación será válida para el caso contrario, es decir, si la tasa de crecimiento de la demanda es más moderada, cada una de las empresas tiende a ampliar sus actividades de una forma marginal, y en su conjunto, pues se muestran más remanentes a adoptar nuevas tecnologías que hagan superfluas a las personas y las instalaciones con que cuenta ahora. *Ibidem.* pág. 141.

104 *Ibidem.*, pág., 145.

compradores foráneos, los cuales son transmitidos por consumidores locales, por medio de métodos y valores que son el reflejo de la cultura de una región, creando una tendencia de llevarlos consigo a su país de origen. Las necesidades de los compradores domésticos también se transmiten al extranjero mediante las exportaciones las cuales son transmisoras de cultura.

Ahora bien, los factores, que deben tomarse en cuenta par cuantificar la demanda son: 1) el destino económico de la demanda, y 2) la dinámica del mercado externo.

1) *El crecimiento de la demanda interna*, se establece por el destino de la misma en el sector, es decir, si los productos de la rama se orientan: "a abastecer de insumos intermedios a otras industrias, dependerá del grado de vinculación interindustrial de la rama con otras ramas, de la naturaleza de las cadenas productivas y del crecimiento general de la economía. Si los productos se orientan al abastecimiento de los mercados finales, dependerá de otras variables. Si es el consumo final privado, el principal mercado de la rama, su dinamismo dependerá de factores menos dinámicos, tales como el crecimiento de la población y los ingresos reales de la misma, a menos que la rama se oriente hacia el abastecimiento de segmentos particularmente dinámicos. Si la producción se orienta al abastecimiento del consumo público, lo relevante serán las políticas fiscales y el gasto del gobierno para el crecimiento de su demanda. Finalmente, si el abastecimiento se orienta hacia la formación bruta de capital (suministrando bienes y equipos de capital en el mercado doméstico), su dinamismo dependerá del crecimiento de la inversión bruta nacional, lo cual depende de las expectativas de los negocios, las condiciones del mercado financiero y de los niveles de ahorro interno y externo que obtenga la nación"<sup>105</sup>.

---

105 Hernández Laos, Op. Cit., pág., 4.3. "El objetivo de hacer esta distinción radica, en que estas direcciones dependen de diferentes factores que deberán tomarse en cuenta". *Ibidem.*, pág., 4.2.

2) Las *condiciones de la demanda externa*, están determinadas por: el crecimiento económico de quien demanda nuestros productos, es decir, la dinámica de las importaciones de los países socios, o bien del dinamismo de nuestras exportaciones. El generar, dentro de un sector, productos que tengan altas tasas de crecimiento en el mercado internacional, permite a las industrias nacionales un acceso menos complicado a estos mercados; logrando una mejor posición competitiva.

**B) Estructura y dinamismo de la oferta:** En la oferta, al igual que la demanda, existen factores que determinan los niveles de competitividad. Estos tienen que ver con la cuantía de inversiones e incorporación de tecnología al sector o rama industrial.

Los factores que nos sirven para evaluar el potencial competitivo de un sector, bajo la óptica de la estructura y el dinamismo de la oferta, tienen que ver con: I) el grado de penetración, evolución, y su comparación en magnitud con el abastecimiento de otros países en la producción en el sector a nivel nacional; II) el grado de competencia doméstica que opera en la industria, si esta es alta favorece los niveles de competitividad de los sectores; III) El tipo de estructura que presenta el mercado interno (competencia-oligopolio-monopolio), determina la fijación de precios; IV) la existencia, magnitud y tipos de vinculación de la industria con sectores proveedores y/o conexos permite ubicar la presencia de agrupamientos de actividades competitivas; V) el grado de concentración o dispersión geográfica de la producción del sector determina el éxito de los agrupamientos, y VI) la existencia de recursos naturales apropiados y fuerza de trabajo capacitada, generan una ventaja competitiva en la industria<sup>106</sup>.

I) Las *importaciones y la producción interna*, se desenvuelven bajo indicadores como: el producto interno de la rama para la producción nacional,

---

106 *Ibidem.*, pág., 2.15.

mientras que la tasa de crecimiento de las importaciones es un indicador del dinamismo externo.

II) *La competencia nacional* brinda la posibilidad de competir en forma más agresiva, e innovadora. Sin embargo, el entorno nacional influyen en la manera en como las empresas llevan a cabo la forma de gestionarse y competir<sup>107</sup>, permitiendo a las naciones obtener ventajas en aquellos sectores en que las prácticas directivas y de organización sean las propicias para el entorno nacional.

Hay un elemento adicional sobre la rivalidad/competencia, que tienen que tomarse en cuenta; y es, la rivalidad internacional<sup>108</sup>, la cual, es algunas veces, la causa para el proteccionismo o la intervención gubernamental. Mientras que con la rivalidad interna no existen excusas, y las reglas del juego son las mismas para todos.

Dos son los factores para que la competencia se intensifique dentro de un país: la actitud de la gente<sup>109</sup>, por un lado, y la estructura de capital<sup>110</sup>, por el otro. La actitud de la gente -motivación para trabajar y desarrollar habilidades- por ejemplo, puede influir en la disposición o habilidad de las empresas para innovar y competir internacionalmente. Las metas de la empresa a menudo

---

107 Es decir, la forma en que deben enfocarse en áreas tales como la formación, la capacitación orientación de líderes, el estilo de grupo, la fortaleza de la iniciativa individual, los medios para la toma de decisiones, la naturaleza de las relaciones con los clientes, la capacidad de coordinar unas y otras funciones, la actitud hacia las actividades internacionales y la relación entre los trabajadores y la dirección. Porter. Op. Cit., pág., 158.

108 La cual tiene que ver con la disponibilidad y capacidad de las empresas para competir a escala mundial, ya que esta en función de otros determinantes tales como la presión derivada de la saturación del mercado interior o de la rivalidad local y la generación de demanda internacional., *Ibidem.*, pág., 159.

109 Dichas actitudes se enfocan hacia el aprendizaje de nuevos idiomas, no a la facilidad que se tenga o no por aprenderlos, sino más bien a la visión mundial que posea el individuo.

110 Aquí nos referimos, a las naciones que alcanzan el éxito en sectores cuyas metas y motivaciones estén relacionadas con la ventaja competitiva.



reflejan las características de los mercados de capitales nacionales y las prácticas de recomendación como: metas individuales<sup>111</sup> y de conjunto<sup>112</sup>, industrias emergentes<sup>113</sup> y maduras<sup>114</sup>.

III) *Estructura del mercado interno*, es importante en la medida en que ésta se vea menos afectada por concentraciones; para evitar que se influya sobre los niveles de precios. Es por ello que contar con un mercado bajo el esquema de competencia perfecta, permitirá a los compradores y vendedores, no influir en la escala de precios, y sobre todo, elevar la competitividad interna, pues obliga a las empresas del sector a producir con bajos costos.

Mientras que las condiciones estructurales para los monopolios son justamente contrarias y tiene pocos incentivos para la competitividad. Una estructura oligopolica, por su parte, tenderá a registrar elevados estándares de competitividad, sobre todo en el caso de oligopolios diferenciados, en los cuales la competencia se basa en el mejoramiento de productos, en mejoras tecnológicas y en la estratificación de diversas cantidades, de acuerdo a la segmentación de los mercados (internos y externos)<sup>115</sup>.

---

111 El comportamiento y el esfuerzo del personal es un sistema de retribución que se aplica a los empleados, ya que los valores sociales influyen en las actitudes hacia el trabajo. *Ibidem.*, pág. 164.

112 Dichas metas se enfocan a la empresa y se determinan por la estructura de la propiedad, la motivación de los propietarios de los recursos propios y de los recursos ajenos, la naturaleza de la sociedad y el proceso de incentivación que conforma la motivación de la alta dirección. *Ibidem.*, pág. 160.

113 La formación de nuevas empresas, se da en un ambiente de rivalidad interna, sin embargo esta es vital para la mejora de la ventaja competitiva, pues nutre el proceso de innovación en el sector. Dos son las fuentes para el establecimiento de nuevas empresas, el primero es cuando se derivan de empresas ya establecidas, que pueden fundarlas los empleados de proveedores y clientes, las derivadas de la formación académica o investigación universitaria, y segundo cuando la diversificación interna hacia nuevos sectores se da por parte de las empresas ya establecidas. *Ibidem.*, pág. 176-177.

114 Aquí se enfoca a los objetivos que tienen las empresas ya establecidas para seguir creciendo.

115 Hernández Laos. Op. Cit., pág. 5.2.

IV) *Tipos de vinculación.* Las empresas nacionales obtienen mayores beneficios cuando los proveedores son ellos mismos o se encuentran en el mercado interior, ya que éstos ayudan a las empresas a detectar nuevos métodos y oportunidades para aplicar tecnología de punta, a demás de obtener un rápido acceso a la información, y nuevas ideas. Las empresas por su parte elevan el perfeccionamiento e innovación de los proveedores en el campo técnico apoyando a las empresas como centros de ensayo para el trabajo de desarrollo, además de servir como canal para la transmisión de información e innovación de una empresa a otra empresa. Todos estos beneficios se elevan si los proveedores están ubicados en las proximidades de las empresas, acortando las líneas de comunicación<sup>116</sup>.

La presencia de empresas que están relacionadas horizontalmente y que son internacionalmente competitivas, poseen una relación directamente proporcional con el nivel de interdependencia técnica que tengan.

Por lo tanto, las empresas de un país obtienen el máximo beneficio cuando sus proveedores son, a su vez, competidores a escala mundial, ya que dará a las empresas relacionadas acceso a productos con menores costos e información valiosa, y creará ventajas para las industrias iniciales y finales de toda la cadena<sup>117</sup>.

Las empresas de apoyo por su parte, pueden brindar muchas oportunidades de flujo de información y de intercambios técnicos, como en el caso de los proveedores, pero su diferencia radica en que las empresas de apoyo comparten frecuentemente actividades y a veces organizan alianzas formales.

V) *Grado de concentración y dispersión geográfica.* La distribución geográfica de una industria es importante, sobre todo si se concentra y da lugar a

---

116 Porter, Op. Cit., pág. 152.

117 Ponencia IMEF, Op. Cit. pág. 18.

economías de aglomeración. Dichas economías, propician, lo que Porter llama agrupamientos regionales, es decir, la centralización de la producción en lugares determinados, por la relación entre proveedores y empresas productoras de bienes finales, en agrupamientos de elevada competitividad.

Este fenómeno, pone de manifiesto, que existen zonas específicas con mayor grado de competitividad para determinados productos. Es por ello, que para entender el rol de la localización, debemos reconocer que tener acceso a insumos tales como: mano de obra, capital, y materias primas; factores que son necesarios, pero no fundamentales, pues lo que importa no es tener insumos, sino que se usen, es decir, que se utilicen efectiva y productivamente<sup>118</sup>.

De acuerdo, con Hernández Laos tenemos que la distribución de las industrias se clasifica en: distribución por entidad federativa e índices de localización industrial<sup>119</sup>.

Para poder localizar los agrupamientos es necesario detectar el grado de vinculación interindustrial para localizar los eslabones<sup>120</sup>. Las características de dichos agrupamientos dependerán de cada sector. La conformación de los agrupamientos, se dará en la medida en que las ramas tengan un mayor grado de integración hacia atrás y hacia adelante<sup>121</sup>.

---

118 Porter, Michael. Competitividad de la Economía Mexicana, en Ejecutivos de Finanzas, No. 1, México, 1995, pág. 26-30.

119 Su importancia radica en que con ello se puede identificar el grado de concentración y/o dispersión de la industria textilera, a través de la información censal y del sistema de cuentas nacionales.

120 Los eslabones pueden generar ventajas competitivas, mediante dos acciones: optimización y coordinación. Los eslabones más comunes son los que existen entre las actividades de apoyo y las primarias. Porter. Op. Cit., pág., 65-69.

121 El objetivo de la integración es: hacia adelante para lograr una mayor proximidad al cliente o bien, hacia atrás para resolver el abastecimiento de los insumos; o lateralmente para mejorar las actividades de apoyo. *Ibidem*, pág. 72.

VI) *Existencia de recursos apropiados*: Aquí es tener claro que no hay actividad ajena a la presencia humana, es por ello que contar con individuos capaces de ser y hacer, constituye una ventaja. Pues, en ellos se engloban individuos competentes, así como los valores intrínsecos, actitudes, capacidad intelectual, experiencia y habilidad para desempeñar un trabajo. Es indiscutible que todos los seres humanos poseen un comportamiento racional e intuitivo, por lo que lograr combinarlas, de forma conveniente resulta indispensable para lograr obtener los mejores resultados, de los trabajadores<sup>122</sup>.

**c) Desempeño productivo de la rama**: Es el factor de mayor importancia para lograr una ventaja sustentable. Es decir, "una competitividad que se basa en crecientes niveles de eficiencia, productividad y rentabilidad en las empresas que componen la rama, es una competitividad robusta, en el sentido en que sus bases son sólidas y duraderas"<sup>123</sup>.

Para ello, es necesario detectar la estructura de costos primos en la industria, y determinar los insumos primarios e intermedios que más afectan la competitividad de la rama, tanto en términos de costos de sus insumos, como el grado de aprovechamiento de los mismos<sup>124</sup>.

Los indicadores para cuantificar la eficiencia productiva son: los costos primos, productividad laboral, costos promedio de la mano de obra, competitividad de los sectores proveedores, precios de las materias primas, calificación de la mano de obra, margen de ganancias sobre ventas, capacidad de generación de empleo, y desempeño tecnológico.

---

122 García S., Gorki, Op. Cit., pág. 44-55. Ante esta dinámica se plantea el papel de la capacitación, ya que la competencia en la oferta de los productos, tanto en variedad, precios, servicios y calidad, así como las exigencias de los consumidores, han hecho que la capacitación se convierta en un factor importante para la sobrevivencia de las empresas. Esto debido a que la gente es la que maneja las máquinas, y las que desarrollan ideas y planes.

123 Hernández Laos, Op. Cit., pág., 6.1.

124 *Ibidem*, pág., 2.17.

1) *Costos primos*: "Por rama industrial es muy difícil cuantificar de manera exacta este tipo de costeo, porque las estadísticas sectoriales generalmente no permiten discriminar sus diversos componentes"<sup>125</sup>. Por lo que, su cuantificación se considera únicamente, como la suma de los costos en que incurre la industria, tales como: laborales, agropecuarios, industriales; electricidad e insumos importados<sup>126</sup>.

2) *Productividad laboral*: Dentro de los niveles y evolución de la productividad encontramos tres tipos de índices: los de productividad total de los factores<sup>127</sup> y, los índices parciales de productividad que cuantifican la eficiencia de un insumo (trabajo o capital).

Aquí, sólo nos referiremos, al índice de productividad laboral, "el cual representa un indicador del grado de competitividad de las distintas empresas que operan dentro de una industria dada"<sup>128</sup>. El indicador es el producto medio por trabajador, definido como la relación entre el valor agregado sobre el personal ocupado total.

3) *Costos unitarios de mano de obra*: La medición para este indicador, consiste en obtener el costo de la mano de obra (incluye cargas indirectas como el seguro social, etc.) por hora hombre trabajada, valuada en dólares corrientes, deflactado todo por el índice de crecimiento de la productividad del trabajo.

---

125 *Ibidem.*, pág., 6.2.

126 Insumos que se les incluyen los márgenes de transporte y comercialización.

127 Para mayor información de este tipo de índices, ver Hernández Laos E. *Evolución de la Productividad Total de los Factores en la Economía Mexicana (1970-1989)*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, cuaderno de trabajo 1, México, 1993.

128 Hernández Laos E. *Op. Cit.*, pág., 117.

4) *Sectores proveedores*: Son ramas que se interrelacionan con otras, a través de compras de insumos para la producción. "Los resultados se obtienen del indicador de competitividad revelada de la rama, se pondera por la estructura de insumos intermedios de la rama (vector de costos), con la cual resulta un indicador de importancia que puede ser utilizado en la construcción de agrupamientos sectoriales"<sup>129</sup>.

5) *Precio de las materias primas nacionales e importadas*: "Buena parte de las condiciones competitivas de las ramas se reciben de otras ramas a través del sistema de precios. Cuando en una rama aumentan los precios de sus insumos a tasas menos que proporcionales que lo que aumentan los precios finales de la rama, la rama en cuestión está obteniendo una rentabilidad creciente en el mercado, dado que está acrecentado su margen de utilidades, con lo cual puede financiar la adquisición de nueva tecnología"<sup>130</sup>.

6) *Calificación de mano de obra*: Dentro de los planteamientos de Porter, uno de los más importantes es la calificación de la mano de obra. Contar con mano de obra de buenos niveles de educación y capacitación, implica altas tasas de productividad laboral y, por tanto que, la competitividad sea representativa.

7) *Ganancias sobre ventas*: Es importante cuantificar los niveles de rentabilidad de las empresas, para ello se analizaron la rentabilidad media de las plantas y la rentabilidad por estratos de tamaño.

8) *Capacidad de generación de empleo*: Es un indicador, relevante ya que nos permite determinar la capacidad de la rama para ofrecer empleos, que permiten percibir, de alguna manera la evolución del sector, de la demanda, o bien de los coeficientes tecnológicos.

---

129 *Ibidem.*, pág. 6.3.

130 *Ibidem.*, pág., 6.4.

9) *Desempeño tecnológico*: Los acelerados avances científicos y tecnológicos en electrónica, telecomunicaciones, entre otros, han hecho que la tecnología<sup>131</sup>, se convierta en un factor fundamental para la sobrevivencia y el crecimiento de las empresas. Este fenómeno afecta por igual el proceso de producción y el diseño de nuevos productos y servicios. Por lo que, de acuerdo con Hernández Laos, son cuatro los indicadores del desempeño tecnológico: a) economías a escala; b) tasa de cambio tecnológico; c) obsolescencia de activos, y d) elasticidades de sustitución entre los insumos primarios.

**d) Regulaciones que afectan a la rama**: Están dadas por el gobierno, las cuales pueden beneficiar<sup>132</sup> o perjudicar<sup>133</sup> al sector o rama.

El grado de intervención del gobierno y sus políticas juegan un papel importante en la competitividad del país. Muchos ven al gobierno como un elemento fundamental que proporciona ayuda a las empresas líderes para crear empresas nacionales altamente competitivas en el extranjero. Sin embargo, esto puede resultar poco factible para el mantenimiento de la competitividad de un país. Otros autores, por su parte, aceptan la figura del libre mercado con una política de *laissez faire*.

El papel real del gobierno, según Porter, "es el de servir como catalizador para la innovación y el cambio, cuestionar posiciones estáticas, forzar al sistema a

---

131 La tecnología no sólo involucra maquinaria y herramientas, sino también conocimientos, transferencia de información y, en general, habilidades para generar procesos, productos y servicios nuevos e innovadores.

132 Las favorables para la competitividad son aquellas que sancionan las descargas de los recursos contaminantes, o las que regulan la calidad de los productos obtenidos. Hernández Laos. Op. Cit., pág., 2.18.

133 Son "regulaciones que reducen la competencia en el sector o sectores proveedores y conexos, o las que regulan la entrada de insumos a precios competitivos, mediante la limitación cuantitativa a importar o mediante elevadas tasas arancelarias; además de aquellas, como la existencia de impuestos indirectos aplicables a la rama. *Ibidem.*, pág., 2.18.

mejorarse constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar el proceso de innovación. El gobierno deberá crear las condiciones para crear un entorno fértil para el desarrollo de industrias nacionales competitivas a nivel internacional”<sup>134</sup>.

El gobierno puede influir en las condiciones de la demanda, por medio de reglamentos rigurosos sobre productos, seguridad y medio ambiente, afectando directamente las necesidades de los consumidores. Otra forma de intervenir es cuando el gobierno desempeña el papel de comprador en la economía, ya que puede ayudar o perjudicar a la industria nacional. Finalmente, el gobierno puede limitar tajantemente cualquier tipo de cooperación directa entre competidores, promover metas que conduzcan a una inversión elevada y constante, especialmente en la capacitación, innovación y activos físicos, y rechazar un mercado fructuoso para empresas ineficientes.

### **2.3.3 Competitividad a nivel nacional**

La prosperidad nacional es creada, no heredada. “La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria de innovar y ascender. Las compañías ganan ventaja contra los mejores competidores del mundo a causa de la presión y desafíos. Ellas se benefician de tener fuertes rivales domésticos, proveedores agresivos con base en el mismo país y clientes locales exigentes”<sup>135</sup>.

A diferencia de otros autores el Dr. Ten Kate, distingue dos tipos de competitividad a nivel nacional: la del orden productivo y la del orden financiero. La primera, según nuestro autor, es la facultad del país para competir

---

134 *Ibidem.*, pág. 20.

135 Porter Michael E. y Fuller Joseph B. Las Ventajas Competitivas de las Empresas a Nivel Nacional e Internacional, en *Ejecutivos de Finanzas*, No. 5, México, 1993, pág. 30.



adecuadamente con su producción local de bienes y servicios con el exterior. La competitividad financiera, por su parte, es la capacidad del país para atraer capital exterior y retener al capital local dentro de las propias fronteras<sup>136</sup>. Para el caso de México, estas diferencias son substanciales, ya que hablar de un incremento de la competitividad comercial, bajo condiciones de devaluación, no resulta suficiente para la competitividad total, pues se necesita, además, de estabilidad económica y crecimiento. Para efectos de esta tesis, sólo no referiremos a la primera opción, debido a que es el tema al que estamos haciendo referencia.

Los determinantes de la competitividad productiva a nivel nacional son: a) políticas gubernamentales y, b) existencia, reproducción y mejoramiento de los recursos existentes.

**a) Políticas gubernamentales:** Como es sabido, las acciones del gobierno tienen diferentes objetivos, los cuales afectan la competitividad de todos y cada uno de los sectores de la economía; de las cuales podemos mencionar: las políticas orientadas a controlar los costos de los factores, política fiscal, política financiera, política salarial, políticas de fomento productivo, y otras referidas a las regulaciones sanitarias, y ambientales.

1) Dentro de las *políticas de control de costo de los factores* tenemos tres elementos importantes para el entorno competitivo, y son: la política cambiaria, políticas de balanza de pagos y de déficit público.

---

136 "La explicación para tal diferenciación es que, una y la otra, pueden caminar por rumbos contrarios, y es, el tipo de cambio el que marca la pauta para tal resultado. Por ejemplo con una alta competitividad financiera -cuando es elevada la capacidad para atraer capital del exterior- se tiende a apreciar el tipo de cambio, lo cual hace la oferta externa más barata frente a la oferta local y por tanto, frena la capacidad que tiene la producción local de competir de manera efectiva con la oferta externa. Cuando, por el contrario, se fuga el capital del país -lo que refleja una baja competitividad financiera- tiende a devaluarse la moneda, con lo cual aumentará la competitividad productiva." Hernández Laos, Op. Cit., pág., 2.20.

El valor de la moneda es determinante; ya que el tipo de cambio, es la variable que interviene como indicador para medir la competitividad de una economía. "El indicador registra el diferencial entre la inflación interna y externa, y lo compara con la evolución del tipo de cambio nominal. Cuando el diferencial entre inflación interna y externa no se compensa con la depreciación nominal, el tipo de cambio real se aprecia y la economía pierde competitividad, ya que los bienes y servicios se vuelven más caros en relación con el exterior y los no comerciables se vuelven más caros en relación con los comerciables"<sup>137</sup>. Las devaluaciones son medidas no recomendables para obtener equilibrio comercial o fiscal, ya que empeora el nivel de vida de los habitantes del país; hace que los productos del exterior sean más caros y disminuye el valor de los productos exportados.

2) La *política fiscal*. Un creciente déficit público eleva los requerimientos de recursos para su financiamiento, reduciendo las disponibilidades del sector privado afectando su competitividad, o bien, tiende a financiarse con recursos del exterior, lo que afecta desfavorablemente la cuenta corriente y acrecienta el déficit externo, acumulando tensiones que provocan expectativas devaluatorias.

3) Dentro de la *política financiera*, tenemos que son importantes las variables que intervienen en política monetaria, tales como: la oferta monetaria, la cual se encarga de la cantidad de dinero que circula en la economía, y que esta regulada por diversos instrumentos financieros. La tasa de interés<sup>138</sup>, depende del nivel de inversión, tanto especulativa, como productiva. Las reservas bancarias, así como la composición del crédito, son variables de control.

---

137 *Ibidem.*, pág. 2.20.

138 "Tasas de interés competitivas fomentan los niveles de inversión, las cuales cuando son sostenibles, permiten la incorporación de tecnología de punta en las empresas y facilitan las modificaciones y adaptaciones para el desarrollo de nuevos productos de alta rentabilidad. La oferta de capital se ve determinada por la tasa de ahorro personal, por la cuantía del déficit financiero, y por la disponibilidad de capital externo". *Ibidem.*, pág. 2.22.

VARIABLES QUE AFECTAN EL DESEMPEÑO DE LOS MERCADOS DE CAPITAL, Y SOBRE TODO, LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS POR EL SISTEMA FINANCIERO.

4) *Políticas salariales*: pueden favorecer o perjudicar a la competitividad de las ramas o sectores; si se adopta, por ejemplo, medidas como las de control de crecimiento de los salarios en ramas donde son intensivas en mano de obra, se verá favorecida la competitividad en el corto plazo, sin embargo en el mediano plazo se debe aumentar los salarios al mismo ritmo de la productividad o ligeramente por delante del crecimiento de la productividad, ya que tener salarios crecientes provoca un incremento del poder adquisitivo, y por tanto del consumo de más productos y de mejor calidad, con lo que mejoran las condiciones de demanda<sup>139</sup>.

5) *Las políticas de fomento productivo, incluidas las de corte antimonopolio*. Estas se orientan a la transformación productiva para estimular las exportaciones y el potencial de crecimiento de las empresas. Las políticas antimonopólicas, por su parte, "se orientan a fomentar la competencia, evitando la concentración del poder económico en empresas que tienden a operar con grados muy bajos de utilización de capacidad y que fijan precios muy elevados por la situación favorable en la que operan"<sup>140</sup>, además de evitar excesos en las regulaciones que no estimulan a las empresas.

6) Finalmente tenemos, *las normas ambientales*. La creciente importancia de los asuntos ambientales constituyen una nueva dinámica dentro de las condiciones de competitividad a nivel mundial.

Los programas ambientales están estrechamente relacionados a los procesos de innovación y difusión de la tecnología, los que a su vez se encuentran vinculados a los sistemas productivos. Estos cambios técnicos tienden a

---

139 Porter, Op. Cit. pág., 795

140 Hernández Laos, Op. Cit., pág., 2.21.

actuar de forma positiva en los factores ambientales, pues no sólo afectan la capacidad de transformación de la infraestructura productiva, sino que también se relaciona con la habilidad para sustituir insumos naturales y disminuir las emisiones contaminantes de todo tipo.

“El grado de desequilibrios ambientales están en función de: los mecanismos de interacción entre consumidores y productores; del tamaño de la población; del nivel de ingreso y de las técnicas y procesos de producción”<sup>141</sup>.

En nuestro país la dinámica ambiental, es muy reciente, aunque sus inicios se remontan a la década de los setenta. Sin embargo, es a últimas fechas cuando el ambiente se considera dentro de las normas y reglamentos en materia de competitividad. De acuerdo con las características básicas de nuestra economía los procesos están dominados por tecnología de importación los cuales se presentan muy susceptibles a los insumos utilizados.

Según los expertos, “el empleo de técnicas de control ambiental posee tres ventajas: a] frente a la creciente preocupación del gobierno por los asuntos ambientales, su instrumentación presenta resultados de corto plazo; b] el que la innovación tecnológica sea endógena a la capacidad y las necesidades de las empresas, evita paralizar las actividades productivas y, c] es posible fomentar pérdidas económicas a sectores estratégicos por su importancia en los mercados o por su capacidad generadora de empleos”<sup>142</sup>.

A nivel internacional se han implantado normas que cumplen la fusión de incentivos para la participación de las empresas en los mercados nacionales e internacionales, tal es el caso de la ISO9000 dirigida a la calidad. Es por ello que la International Standards Organization promueve ahora, la ISO4000 que

---

141 Constantino, Roberto M. Ambiente, Tecnología e Instituciones: el reto de un nuevo orden competitivo, en Comercio Exterior, octubre, 1996, pág., 775.

142 *Ibidem.*, pág., 780.

constituye un esfuerzo por modificar la estructura de competencia en el comercio, en la que se incluye el factor ambiental dentro de los sistemas de administración de las empresas con el objeto de analizar las características del proceso de elaboración de los productos, desde el punto de vista de su ciclo de vida.

### **B) Existencia, reproducción y mejoramiento de los recursos existentes:**

Los temas principales para la existencia, reproducción y mejoramiento de los recursos tienen que ver con las políticas de: Impulso a la competencia y complementación de mercados; variables que constituyen un eje de política industrial.

Política que debe considerar la heterogeneidad de la industria y sus ramas de actividad y, la distribución diferenciada de las actividades productivas en el territorio nacional. Apoyarse en las potencialidades del mercado, crear mercados donde no existan, fortalecer donde administran mejoras, elevar la eficiencia<sup>143</sup> y reducir las tendencias de concentración económica. Todo ello complementado con mercados de tecnología, acceso de los trabajadores a la capacitación<sup>144</sup>, mejoras en el crédito y mejoras en las relaciones contractuales entre proveedores y contratistas<sup>145</sup>.

---

143 La eficiencia tiene que ver con factores que inciden en "la existencia, reproducción y mejoramiento de los recursos. De hecho, el ritmo potencial de mejora de la economía queda establecido por el ritmo al que mejoren la cantidad, y calidad de los recursos y factores". *Ibidem.*, pág., 2.21.

144 "El perfil de las habilidades y calificaciones de la fuerza de trabajo es esencial, pero sobre todo el mejoramiento de la educación básica, media y superior". Porter, *Op. Cit.*, pág., 776.

145 Rosales V., Osvaldo. Políticas de Competitividad y desarrollo productivo, en Comercio Exterior, marzo, 1995, pág., 237.

# Anexo Metodológico

---

## MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

---

### 1.1 Introducción

En el capítulo 2 nos dedicamos a describir los indicadores de competitividad con el fin de ubicar su importancia. Ahora, nos toca ofrecer una reflexión de los criterios utilizados para la evaluación del sector industrial. En este sentido, se describirán las variables utilizadas, así como los factores que la determinan. Por lo que el anexo esta dividido en dos partes:

I] Dentro de la amplia gama de indicadores ofrecidos, seleccionamos dos enfoques: a] el denominado, ventaja competitiva revelada de Ten Kate, aplicado a nivel rama, mundial y en áreas geoeconómicas; y b] el enfoque de la participación del mercado de Michael Porter aplicado únicamente, a nuestro principal socio comercial, permitiendo detectar el grado de competitividad de la rama en ese mercado, y los países competidores.

II] Se elaboran los procesos para cuantificar los factores determinantes de la competitividad. Estos factores son indicadores que constituyen un complemento al análisis, y señala la naturaleza competitiva de la rama textil, tanto nacional como internacional.

## 1.2 Índices de competitividad internacional.

### A) Indicador de Ventaja Competitiva Revelada.

El indicador es descrito por Adriaan Ten Kate, en el estudio denominado: *Measuring Trade Competitiveness. The Case of Mexico's Manufacturing Industry*. En él, propone un índice de competitividad adecuado para distintos niveles de agregación industrial.

Para su evaluación, se debe partir de los siguientes supuestos:

- Existen dos países "k" y "n", que exportan bajo condiciones competitivas, es decir, no hay discriminación de precios entre las ventas de exportación y la economía nacional. Por lo que las diferencias son nulas, expresando únicamente el saldo bilateral del comercio, en relación con el total del comercio bilateral entre ambos países.
- Se hace abstracción de los márgenes de transporte y comercio.
- "La competitividad se da en dos mercados: a) frente a las importaciones de terceros países que compiten con la producción nacional, y b) frente a los mercados internacionales (principalmente nuestros socios comerciales) en los cuales se compiten con exportaciones de la rama en cuestión"<sup>146</sup>.
- Este método será válido para todas las ramas industriales en el que se desee aplicar.

---

146 Hernández Laos E. Metodología para Evaluar la Competitividad en Ramas Económicas, NAFIN, 1996, pág., 3.1.

La competitividad del país "k" hacia el país "n" por ventaja competitiva revelada, puede escribirse de la siguiente manera:

$$\Phi^{kn} = \frac{\sum_i \{ X_i^{kn} (P_i^n / P_i^k) - M_i^{kn} (P_i^k / P_i^n) \}}{\sum_i (X_i^{kn} + M_i^{kn})}$$

Donde:  $X_i^{kn}$  Representa el valor en dólares de las exportaciones del producto (rama) "i" proveniente del país "k" enviadas al país "n";

$M_i^{kn}$  representa el valor en dólares de las importaciones del producto (rama) "i" del país "k" procedente del país "n";

$P_i^n$  es el precio doméstico del producto "i" en el país "n" expresado en dólares, y

$P_i^k$  es el precio doméstico del producto "i" en el país "k" expresado en dólares.

### En la fórmula:

La multiplicación por los precios relativos convierte la valoración del flujo comercial de precios del país de origen a precios del país de destino, es decir, "el primer término del numerador puede interpretarse como el valor de la canasta de exportación en el país de destino y, el segundo término, como el valor de la canasta de importación en el país importador"<sup>147</sup>. Bajo los supuestos descritos, el índice presenta la diferencia de los valores de exportación e importación en los países de destino, sobre la suma de las exportaciones e importaciones en los países de origen.

---

147 Adriaan Ten Kate. Measuring Trade Competitiveness. The Case of Mexico's Manufacturing Industry. Mimeo, México, 1996, pág., 9.



El indicador posee diversas aplicaciones: 1) Puede descomponerse en competitividad potencial y revelada. 2) Es multilateral, pues puede ser aplicado para diversos socios comerciales "n", en el numerador y denominador, o bien, ser un indicador de competitividad de comercio internacional en general, al sustituir las exportaciones e importaciones bilaterales, con exportaciones e importaciones totales, y precios nacionales del socio comercial por precios internacionales. 3) Es un indicador válido para diversos niveles de agregación industrial. Y 4) Es un índice para calcular exportaciones e importaciones competitivas.

1) Cuando se divide en: *competitividad potencial*<sup>148</sup> y, *competitividad revelada*<sup>149</sup>, la fórmula se expresa de la siguiente manera:

$$\Phi^{kn} = \frac{\sum_i \{ X_i^{kn} (P_i^n / P_i^k - 1) - M_i^{kn} (P_i^k / P_i^n - 1) \}}{X_0^{kn} + M_0^{kn}} + \frac{X_0^{kn} - M_0^{kn}}{X_0^{kn} + M_0^{kn}}$$

$$= \phi_{pot}^{kn} + \phi_{rev}^{kn}$$

Donde:

$\Phi_{pot}^{kn}$  Es el componente potencial.

$\Phi_{rev}^{kn}$  Es el componente revelado.

$X_0^{kn}$  Representa las exportaciones totales bilaterales desde el país "k" al país "n" ( $= \sum_i X_i^{kn}$ );

$M_0^{kn}$  representa las importaciones totales bilaterales por el país k en el país n ( $= \sum_i M_i^{kn}$ ).

148 Es decir, cuantifica las diferencias absolutas de precios entre los países "k" y "n".

149 En ella se cuantifica las diferencias en el comercio bilateral de los países.

Es importante notar que la competitividad potencial desaparece por los diferenciales de precios entre países<sup>150</sup>. La competitividad revelada no presenta este problema, porque, se basa únicamente en los flujos comerciales. Por tanto, la competitividad total es la suma de la competitividad potencial y revelada.

2) Para el caso de *diferentes socios comerciales* (multilateral). El indicador puede ser como se indica a continuación:

$$\begin{aligned} \Phi^{ko} &= \frac{\sum_n \sum_i \{ X_i^{kn} (P_i^n / P_i^k) - M_i^{kn} (P_i^k / P_i^n) \}}{\sum_n (X_o^{kn} + M_o^{kn})} \\ &= \sum_n \frac{X_o^{kn} + M_o^{kn}}{X_o^{ko} + M_o^{ko}} \frac{\sum_i \{ X_i^{kn} (P_i^n / P_i^k) - M_i^{kn} (P_i^k / P_i^n) \}}{X_o^{kn} + M_o^{kn}} \\ &= \sum_n \frac{X_o^{kn} + M_o^{kn}}{X_o^{ko} + M_o^{ko}} \phi_i^{kn} \end{aligned}$$

Donde:

$\phi_i^{kn}$  Es el indicador multilateral de competitividad,

$X_o^{ko}$  y  $M_o^{ko}$  son las importaciones y exportaciones multilaterales totales de país k.

La competitividad multilateral es una medida promedio de los indicadores bilaterales de competitividad, las medidas de comercio bilateral son de relativa importancia en el comercio multilateral.

150 Esto será así, por que su cuantificación es difícil, pues se requiere de información detallada que compare productos de calidades homogéneas entre países.

3) El indicador puede descomponerse, de acuerdo a los *diferentes productos o grupos de productos*. Para ello la fórmula quedaría de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \Phi^{kn} &= \frac{\sum_i \{ X_i^{kn} (P_i^n / P_i^k) - M_i^{kn} (P_i^k / P_i^n) \}}{\sum_i (X_o^{kn} + M_o^{kn})} \\ &= \sum_i \frac{X_i^{kn} + M_i^{kn}}{X_o^{kn} + M_o^{kn}} \frac{\{ X_i^{kn} (P_i^n / P_i^k) - M_i^{kn} (P_i^k / P_i^n) \}}{X_i^{kn} + M_i^{kn}} \\ &= \sum_i \frac{X_i^{kn} + M_i^{kn}}{X_o^{kn} + M_o^{kn}} \phi_i^{kn} \end{aligned}$$

Donde:

$\phi_i^{kn}$  es el indicador de competitividad para el producto "i".

Por tanto, esta forma puede aplicarse a grupos de productos, cuando el conjunto total de productos se divide en un número de subproductos. Puede observarse que el indicador total de competitividad para grupo de productos, es una medida promedio del indicador.

4) El indicador de competitividad puede descomponerse en importaciones y exportaciones competitivas:

$$\begin{aligned} \Phi^{kn} &= \frac{\sum_i X_i^{kn} (P_i^n / P_i^k)}{X_o^{kn} + M_o^{kn}} - \frac{\sum_i M_i^{kn} (P_i^k / P_i^n)}{X_o^{kn} + M_o^{kn}} \\ &= \frac{X_o^{kn}}{X_o^{kn} + M_o^{kn}} \phi_{exp}^{kn} + \frac{M_o^{kn}}{X_o^{kn} + M_o^{kn}} \phi_{imp}^{kn} \end{aligned}$$

Donde:  $\phi_{exp}^{kn}$  Es la medida promedio de exportación de relación de precios  $p^n/p^k$ , y

$\phi_{imp}^{kn}$  es la medida promedio de importación de la relación de precios  $p^k/p^n$ :

$$\Phi_{exp}^{kn} = \frac{\sum_i X_i^{kn} (P_i^n / P_i^k)}{X_0^{kn}}$$

$$\Phi_{imp}^{kn} = - \frac{\sum_i M_i^{kn} (P_i^k / P_i^n)}{M_0^{kn}}$$

En todos los casos las exportaciones competitivas, siempre serán positivas, mientras que las importaciones competitivas, son siempre negativas, regla que sólo se aplica a importaciones y exportaciones competitivas. La suma de las exportaciones e importaciones nos da la competitividad total que es una medida promedio de las exportaciones e importaciones.

**En conclusión:** Las diferencias absolutas de los precios entre países, en la competitividad potencial, es igual a cero por lo que el indicador a utilizar será el de ventajas reveladas, es decir, el saldo bilateral de comercio en relación con el total del comercio bilateral entre países, tomándose en cuenta de manera simultánea la competitividad de la producción doméstica frente a las importaciones y en el comercio internacional (exportaciones). Por lo tanto, el índice puede construirse con información de flujos comerciales de ramas o cualquiera de sus desagregaciones. El indicador puede adoptar valores positivos o negativos dependiendo del saldo comercial de la rama<sup>151</sup>.

---

151 Es decir, "el valor máximo es +1.0 y el mínimo es -1.0. Los valores positivos del Índice indican que el país "k" (México) tiene una posición favorable (competitiva) en sus transacciones comerciales con el país "n" (cualquiera con el que se comercie); y lo contrario para valores menores a cero". Hernández Laos. Op. Cit., pág. 3.4.

## **B] Indicador de participación del mercado.**

Porter identifica los sectores competitivos mediante: 1] la participación de exportaciones significativas en el mercado mundial<sup>152</sup>; 2] la inversión extranjera directa derivadas de puntos fuertes que opera en los sectores, y/o 3] la existencia de avances técnicos creados en la nación de origen<sup>153</sup>.

Para la identificación de sectores competitivos, se utilizó el criterio de la participación los mercados mundiales. Una vez identificado el mecanismo, su evaluación se da bajo dos circunstancias: 1) Se cuenta únicamente con información de Estados Unidos. Los resultados no dejan de ser representativos, ya que México orienta a Estados Unidos el 80% de las exportaciones totales; además de ser, el principal socio del Tratado de Libre Comercio (TLC). 2) no se dispone de información para el comercio por rama, con otras regiones del mundo.

Este indicador se obtiene del cociente que resulta de dividir la participación de la rama por la participación del sector manufacturero en su conjunto. El indicador se utiliza a nivel de rama únicamente, el promedio de este representa la ventaja competitiva sustentable de las ramas estudiadas.

Las fuentes utilizadas para cuantificar ambos indicadores son: Banco de Nacional de Comercio Exterior, Sistema de Cuentas Nacionales, y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Para las importaciones de Estado Unidos se utiliza la información que se ofrece en el estudio de Hernández Laos.

**POR TANTO, AMBOS ENFOQUES, SE PRESENTAN DIFERENTES, PERO A LA VEZ COMPLEMENTARIOS PARA LA EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD.**

---

152 En él destaca que la rentabilidad interna de los sectores es una medida confiable de competitividad por la existencia de algunas formas de protección. Porter M. La ventaja Competitiva de las Naciones, Javier Vergara Editor, S.A., Buenos Aires, Argentina, 1991, pág., 919-920.

153 Ibidem., pág., 919.

## 1.3 Factores determinantes de competitividad.

### A) ESTRUCTURA Y DINAMISMO DE LA DEMANDA.

El indicador para establecer la estructura de la demanda, es la matriz de insumo-producto, "en ella se proporciona información sobre las relaciones existentes entre sectores productivos de la economía. Por ello, constituye un instrumento de utilidad para el análisis de las condiciones económicas y la evaluación de soluciones alternativas de política económica. Además permite precisar, la estructura de costos de una determinada rama o identificar a los demandantes de los bienes y servicios producidos en toda la economía"<sup>154</sup>.

En el indicador, encontramos tres componentes principales: 1) la demanda intermedia (DI) que es la demanda que hacen los demás sectores productivos de los bienes y servicios producidos por la rama; 2) la de consumo (público que son las compras finales que realiza el gobierno, y privado que es el consumo final que realizan los hogares), y 3) la formación bruta de capital fijo (FBK), que es la parte de la producción de la rama que se dedica a la construcción de activos fijos en otras ramas. Para evaluar estos componentes, se recurrió a la matriz de insumo-producto actualizada a 1990 por el Dr. Ten Kate y publicada por Consultoría Internacional Especializada (CIESA).

La cuantía y el ritmo de la demanda se da bajo dos vertientes: la de carácter externo y la de carácter interno:

*El indicador de la demanda externa se divide en dos índices: 1) El crecimiento de las exportaciones de la rama a las distintas partes del mundo, y 2) el crecimiento*

---

154 Vuscociq Pedro. Los Instrumentos Estadísticos del Análisis Económico. IPN, México, 1986, pág.. 131-132.

de las importaciones de productos textiles de Estados Unidos

El primero, es un indicador no muy exacto del crecimiento de los mercados de nuestros productos en el extranjero, pues en él pueden influir: el crecimiento de la demanda externa, el grado de sobre (sub) valuación del tipo de cambio y las condiciones competitivas de cada empresa para penetrar los mercados externos<sup>155</sup>. Sin embargo, se puede considerar el crecimiento por zonas geoeconómicas, para tener una idea de la dirección del impulso exportador. Para su cuantificación se utilizaron datos de importaciones y exportaciones por destino económico, publicadas por el Banco de Comercio Exterior.

El crecimiento de las importaciones de productos manufacturados, permite identificar con mayor exactitud la penetración de nuestras exportaciones en los mercados. Aunque su cuantificación es muy complicada, por carecer de información para el conjunto de los socios comerciales, se utiliza, en su lugar, la tasa de crecimiento de las importaciones de los Estados Unidos. País que presenta resultados interesantes y muy representativos para las exportaciones mexicanas. La información se obtiene del estudio de Hernández Laos.

**En conclusión:** cuando las exportaciones de México superan el crecimiento de las importaciones de los Estados Unidos, implica un incremento de la participación de nuestros productos a ese mercado, debido a mayores niveles de competitividad. El tomar para este fin las importaciones norteamericanas, supone una situación más sólida, que si nos basáramos en el crecimiento de las exportaciones nacionales.

*Para cuantificar la demanda interna*, el indicador más común es el consumo nacional aparente (CNA). El cual se calcula de la siguiente manera:

---

155 Hernández Laos, Op. Cit., pág., 4.6.

$$CNA_{i,t} = VBP_{i,t} + M_{i,t} - X_{i,t}$$

Donde: VBP Es el valor bruto de la producción a precios constantes

M Son las importaciones por sector de origen.

X Son las exportaciones.

1yt Se refieren a la rama "y". Para el año respectivo.

La tasa media anual del indicador mide el dinamismo de la demanda interna, pues en ella se incluyen todas las fuentes de la oferta (VBP e M), descontando los envíos al exterior (X)<sup>156</sup>.

### **B] Estructura y dinamismo de la oferta.**

Dos son los principales indicadores para analizar el *dinamismo* de la oferta: el comportamiento de la oferta doméstica y el que se obtiene de la oferta de importación.

Para el primero de ellos, el indicador apropiado es el Producto Interno Bruto (PIB) de la rama en cuestión, es decir, las tasas de crecimiento durante un período determinado. El índice nos proporciona el crecimiento de la producción del sector textil, y se podrá ordenar de acuerdo a períodos completos. La información para su estructura fue tomada del Sistema de Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI).

---

156 La demanda interna de calcularse así, " influye en un solo indicador el comportamiento, del consumo privado, del consumo público, y del orientado a la formación bruta de capital de manera simultánea. Además influye, también el comportamiento del cambio en los inventarios de productos en proceso y de productos terminados de las ramas, los cuales no forman parte, técnicamente hablando, de la demanda doméstica en sí." Hernández Laos. Op. Cit., pág., 12



Para el segundo, se utilizó la tasa de crecimiento de las importaciones de la rama estudiada. El indicador describe "el dinamismo de la competencia externa en los mercados domésticos"<sup>157</sup>. La información de las importaciones mexicanas, se tomó del Banco de Comercio Exterior por rama y país de origen; permitiendo conocer, los principales competidores en el mercado nacional.

Para conocer la *estructura* de la oferta, es necesario identificar el tipo de mercado, en el que se desenvuelve la economía nacional. "La estructura más generalizada de producción en México es la de corte oligopolico con productos diferenciados, que han visto notablemente influidos por la apertura comercial que ha introducido grados crecientes de competencia doméstica con las importaciones"<sup>158</sup>.

Su identificación se realizó con información publicada en los censos industriales, de INEGI. De estos se tomaron, variables como: unidades económicas (UE), valor agregado censal bruto (VA), personal ocupado (L), remuneraciones al personal (R), activos fijos netos (AFN), formación bruta de capital fijo (FBKF), producción bruta total (VBP), insumos totales (IT), materias primas (MP); indicadores que deben complementarse con el tipo de propiedad en el que se desenvuelven las empresas, ya sea, estatal, privado, pública o social. Para profundizar en el tema, se construyo tamaños de empresas<sup>159</sup>. Cada una, de estas variables se conjugo para obtener:

- I) El número de trabajadores por establecimiento (L/E)
- II) Remuneración media por hombre ocupado (W/L)
- III) Productividad laboral (VA/L)

---

157 *Ibidem.*, pág., 5.2.

158 *Ibidem.*, pág., 5.3.

159 La apreciación para formar los estratos, es la utilizada por Nacional Financiera. Micro: De 1 a 5 personas. Pequeña: 16-50 personas. Mediana: de 51 a 250 personas, Y gran empresa: de 251 en adelante.

- IV) Productividad media del capital fijo (VA/KF)
- V) Coeficiente de insumos totales (IT/VBP)
- VI) Coeficiente de materias primas (MP/VBP)
- VII) Productividad total de los factores con base al valor agregado (PTF/VA)
- VIII) Productividad total de los factores con base al valor bruto de la producción (PTF/VBP)

Los indicadores del grado de concentración geográfica de la producción nos permite identificar que parte de la república tiene elevados estándares de producción, Mientras que el grado de especialización identifica la posible conformación de agrupamientos regionales.

Para obtener el primer índice, se recurrió al documento de Cadena Textil-Vestido, elaborado por PRODESA MEXICANA para NAFIN. En él podemos encontrar los principales agrupamientos de la rama. Esto permite ubicar las economías de aglomeración, "lo que M. Porter denomina como agrupamientos regionales, es decir, la concentración de la producción en lugares específicos (en ocasiones ciudades concretas), que elevan la eficiencia de la producción, para la interacción entre proveedores y empresas productoras de bienes finales, en agrupamientos de elevada competitividad"<sup>160</sup>

Los llamados coeficientes de localización, permiten evaluar el grado de especialización de las entidades federativas, su cálculo "resulta de dividir la participación de la entidad en la rama que se analiza entre la participación de la entidad en el PIB de la industria manufacturera. Si este coeficiente es mayor que la unidad, indica que la entidad se especializa en la rama; si es menor que la unidad -aun que su participación sea notable- indica que no se especializa en la

---

160 Hernández Laos. Op. Cit., pág., 5.5.

rama en cuestión"<sup>161</sup>.

Identificar eslabones en las cadenas productivas de la rama textil, y detectar el grado de vinculación intersectorial, permite identificar los principales eslabones, que de acuerdo con Porter: "la conformación de agrupamientos sectoriales es mayor en la medida en que las ramas tengan un mayor grado de interdependencia hacia atrás y hacia adelante, medido por indicadores apropiados del relativo grado de interdependencia"<sup>162</sup>. Para su determinación se utilizó la inversa de la matriz de insumo-producto actualizada a 1990, realizado en el documento de Hernández Laos; Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas.

### **c] Desempeño productivo.**

Su cuantificación tiene que ver con:

1) *Costos primos*: El indicador que nos permite su evaluación es la matriz de insumo-producto de 1980 y 1990, el objetivo es detectar la importancia de cada uno de los costos, sobre todo si estos tienen procedencia extranjera.

2) *Productividad laboral*: "La medición del crecimiento de la productividad es muy sensible al método de estimación, a las fuentes de información utilizadas y a la selección del año base"<sup>163</sup>.

Por ello, para detectar el crecimiento de la productividad laboral, se utiliza el

---

161 *Ibidem.*, pág., 5.6.

162 *Ibidem.*, pág., 5.7.

163 Flor Brown G y Lilia Domínguez V. Productividad y Tamaño de los Establecimientos en la Industria Manufacturera Mexicana 1984-1990, en Relaciones Industriales y Productividad en el Norte de México: Tendencias y Problemas, Fundación Friedrich Ebert, México, 1993, pág., 29.

indicador utilizado por Hernández Laos. La construcción de éste se basa en la siguiente formulación:

$$q=VA/HH$$

Donde: "q" Es un indicador de la productividad de la mano de obra.

"VA" Es el valor agregado de la rama, a precios constantes y

"HH" son las horas-hombre empleadas en la producción.

"Las variaciones, medidas anualmente de "q" en un período determinado, constituyen un indicador dinámico de la productividad laboral en el tiempo"<sup>164</sup>.

La información para la construcción del indicador de productividad se obtuvo de la Encuesta Industrial Anual, de INEGI. Se necesitó además, para la deflación del valor agregado, el índice de precios del productor que proporciona el Sistema de Cuentas Nacionales, también de INEGI.

3) *Costos unitarios de mano de obra*<sup>165</sup>: "Indicador que expresa el poder adquisitivo de los salarios pagados por la empresa, expresado en términos del producto producido por las mismas"<sup>166</sup>.

$$CLU=[W] / [e*p]$$

Donde: "CLU" Es el costo laboral unitario;

"W" expresa las remuneraciones totales a los trabajadores por hora-hombre trabajada, aquí deben considerarse todas las

---

164 Hernández Laos, Op. Cit., pág., 6.2.

165 Para la construcción de este apartado se consideró el estudio del Dr. Hernández Laos. Denominado Competitividad laboral y tipo de cambio, en Comercio Exterior, Vol. 46, No. 7, México, Julio de 1996, pág., 556 a 558.

166 Hernández Laos, Op. Cit., pág., A.15.

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

erogaciones que forman parte de los costos de la mano de obra, es decir, tanto las de origen salarial como las cargas no salariales aportadas por el patrón, por ejemplo cargas fiscales y de seguridad social, así como prestaciones en dinero y especie que se desprenden de los acuerdos establecidos en los contratos de trabajo, individuales o colectivos.

"e" representa la tasa de cambio nominal<sup>167</sup> y "p" representa la productividad del trabajo, o bien, debe expresarse como el producto medio -medido en términos físicos- por hora-hombre trabajada.

Debido a que los trabajadores, en el proceso de fijación de los salarios monetarios se consideran los precios de los bienes internos (servicios) como de los importables, es necesario deflactar las remuneraciones por el índice nacional de precios al consumidor. Por lo que la fórmula quedaría de la siguiente manera:  $CLU = \{ [W/IPC] * [IPC/IPP] * [IPP/e] \} / [p]$ . Finalmente tenemos que la competitividad se puede analizar en términos estáticos (comparando la cuantía de los costos laborales unitarios entre países) y dinámico (comparando las tasas de crecimiento de dichos costos en el tiempo).

4) *Precio de las materias primas nacionales e importadas*: "Para su construcción, se elaboraron índices de precios de las materias primas nacionales e importadas, a través de la ponderación de los respectivos índices de precios de la rama en cuestión, ponderados por la estructura de costos de la rama, tanto en términos nacionales, como de insumos importados. Para convertir estos índices de precios en indicadores

---

167 Para que se exprese en términos reales, es necesario deflactarla por el índice de precios al productor de los países competidores.

apropiados, se calcularon los precios relativos correspondientes a la rama, dividiendo los índices de precios anteriormente obtenidos por los índices de precios de los productos finales de la rama, lo que conforma un índice de precios relativos de insumos (nacionales e importados) a precios finales<sup>168</sup>. La fuente utilizada es el estudio de Hernández Laos.

5) *Calificación de mano de obra*: Para su construcción se necesitan los perfiles educativos y ocupacionales de la rama en cuestión.

Los niveles de calificación, a través de la estructura ocupacional son: a) no calificados (NC); b) semicalificados (SC); c) calificados (CA); d) técnicos (TE); e) administradores (AD); f) comerciantes y vendedores (CO); g) otras ocupaciones calificadas (OO); h) profesionistas (PR); e y) no especificados (NE). Para su construcción se acudió al XI Censo Nacional de Población y Vivienda de 1990 publicado por INEGI.

6) *Capacidad de generación de empleo*: El indicador se obtiene mediante la inversa de la matriz de insumo-producto. La fuente utilizada es el estudio de Hernández Laos.

*Desempeño tecnológico*: son cuatro los indicadores del desempeño tecnológico: Se estima a través de: a) Economías a escala; b) Tasa de cambio tecnológico; c) Obsolescencia de activos; y d) Elasticidades de sustitución entre los insumos primarios. Basándonos en los datos calculados en el estudio de Hernández Laos.

---

168 Hernández Laos. Op. Cit., pág., 6.4.

---

## LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA

---

### 3.1 Introducción

El capítulo que nos ocupa, plantea un análisis de competitividad<sup>169</sup> de la industria textil; en conjunto y, de cada uno de los subsectores que la componen. Se estudiará su presencia económica a nivel nacional y sectorial en el periodo 1990-1995.

A lo largo de la historia económica del país, la industria textil ha jugado un papel importante en la producción, en la creación de empleos, y en el abastecimiento de materias primas y bienes de uso final; que favorecen las relaciones interindustriales.

Sus inicios se remontan, en el México prehispánico donde existía una incipiente producción textil. Bajo el virreinato su desarrollo fué limitado debido a las rígidas prohibiciones coloniales, que tenían como objetivo proteger las importaciones de la metrópoli. En el siglo XIX, después de la independencia se adoptaron medidas proteccionistas, para fomentar la producción y elevar la participación de la industria en la economía. En el porfiriato; con la presencia de la energía eléctrica,

---

<sup>169</sup> Comprobación que se dará bajo la metodología descrita en el capítulo anterior.

se desplaza la producción artesanal, al introducir telares mecánicos y otros equipos, logrando una expansión acelerada de la industria, situación que permite considerarla como la rama más importante del sector manufacturero; tanto en producción como en número de trabajadores<sup>170</sup>.

Durante la época revolucionaria, la industria se ve estancada debido a los múltiples problemas y limitaciones propios de la revolución. En los últimos meses del levantamiento armado (1920), la industria se encontraba en malas condiciones, lo que impidió colocar nuestros productos en el extranjero, no así en el mercado nacional, que presentó incrementos en la producción debido a la reanimación de la economía. Sin embargo, a finales de los veinte, se agravan los problemas de desigualdad en las remuneraciones, desfavoreciendo la competencia nacional.

En los treinta, la planta industrial creció en forma global a un ritmo del 8% anual. La coyuntura provocada por la Segunda Guerra Mundial, aceleró el proceso de sustitución de importaciones, y de alguna manera, se fomentaron las exportaciones de la industria textil a los países de Centro y Sudamérica, permitiendo elevar la capacidad instalada de cada una de las empresas que conformaban la rama industrial.

En la década de los años cuarenta, la presencia del Estado fue más intensa, estableciendo políticas de proteccionismo, cuyos objetivos principales eran: basar el desarrollo interno en factores propios, asilando la economía nacional de las fluctuaciones de los mercados internacionales; buscar el equilibrio de los saldos negativos de la balanza de pagos; incrementar los ingresos fiscales; y por último, favorecer las expansiones industriales sustituyendo las importaciones.<sup>171</sup>

Durante los años cincuenta, se agravaron los problemas de décadas anteriores<sup>172</sup>. En 1947 la industria presentó los primeros síntomas de agotamiento, al detectarse bajos volúmenes de producción, que fueron "saneados" con la devaluación de la moneda y algunas medidas de política económica, adoptadas por el gobierno.

---

170 Portos Irma. Pasado y Presente de la Industria Textil en México, Nuestro Tiempo, México 1992, pág. 8.

171 Cámara Nacional de la Industria Textil. "La evolución de la industria textil en México.", CANAINTEX, México, 1990 pág. 11.

172 Problemas como bajos salarios y sobre explotación de la mano de obra.



Ya para los sesenta, la industria textil pierde importancia internacional, debido a la situación económica, a la baja productividad, a los altos precios, y sobre todo, a los bajos ingresos en la población. Por lo que, el gobierno trató de impulsar la modernización y la reestructuración la planta textil, con el objeto de elevar la competitividad en el extranjero.

En los años setenta, la industria textil de todo el mundo daba un giro muy importante al sustituir fibras naturales por artificiales; incrementando la importancia de la industria química y petroquímica. En estos años la producción de la industria textil mexicana se ve disminuida. Su participación relativa en el PIB paso del 2.3% en 1970 al 1.4% en 1980, en las manufacturas su caída fue mucho más acentuada, al pasar de 10.2% en 1970 al 5.7% en 1980. También el número de trabajadores empleados en esta industria disminuyó.<sup>173</sup>

Sabemos que en la década de los ochenta, la industria textil presentó dos fases críticas en su crecimiento. La primera tuvo que ver con la dramática contracción de la actividad económica nacional en 1982-1983, provocando una fuerte reducción de la capacidad productiva de la industria textil por el comportamiento cíclico de la demanda interna. La segunda fase, se dió con la apertura comercial a partir de 1985, la cual ha representado una progresiva baja de los aranceles para todas las sub-ramas que la constituyen<sup>174</sup>. Las dificultades enfrentadas por la industria, derivan no sólo del cambio de la política comercial sino también de la esencia misma de la crisis.

A partir de 1986, México ingresa al GATT, sorprendiendo a los productores de textiles, que no contaban con la capacidad productiva para competir en el mercado internacional, debido a las políticas proteccionistas de décadas anteriores, y donde los empresarios del país satisfacían, en su totalidad la demanda interna, y no tenían que compartir el mercado con empresarios extranjeros. "A partir de 1988, ante la apertura comercial y variaciones en el tipo de cambio real, se puso de manifiesto la falta de competitividad de esta industria, fundamentalmente por el atraso tecnológico en las empresas"<sup>175</sup>.

---

173 Portos. Op. Cit., pág., 61.

174 Montoya M. Alejandro. La Industria Textil y del Vestido Ante el TLC, CEPNA, México, 1993, pág., 6.

175 Bancomer. Informe Económico, México, 1996, pág., 48.

Ante tales circunstancias los empresarios textiles, consideraron llevar a cabo la propuesta de diversos organismos internacionales (ONUDI, Banco Mundial y el Boston Consulting Group), para reestructurar a la industria textil y del vestido.

Al final de los ochenta, se comenzó a percibir resultados positivos, pues se inicia una tendencia de crecimiento discreto en la industria textil. Crecimiento que fue provocado por la contracción de la demanda interna, donde las empresas necesitaban mejorar sus niveles de competitividad y elevar así, la calidad de sus productos. Proceso que se vió acompañado de un incremento en la inversión de maquinaria y equipo.

Actualmente, el reto es ampliar la presencia del sector en los mercados internacionales, incrementando las exportaciones y aprovechado las ventajas del sector. Por ello, se presenta un análisis de competitividad de la rama textil, no con el enfoque tradicional<sup>176</sup>, sino más bien, tratando de evaluar la competitividad en todos los ámbitos: precios, costos, productividad, avances tecnológicos, uso de materias primas, estructura de la oferta y demanda, etc.

El capítulo, se divide en:

- Estructura. Aquí ubicamos al sector textil, dentro del conjunto de las manufacturas y su división por subsectores.
- Antecedentes, conformado por: las características generales de la rama durante el período 1981-1991, tomando en cuenta indicadores como: PIB, estructura, balanza comercial, etc. Y, segundo, la evaluación de la competitividad en el período señalado.
- Evolución actual de la competitividad. Se evaluará a la industria textil, de acuerdo a la metodología descrita en el capítulo anterior; por lo que presentaremos los indicadores de demanda, oferta y los factores productivos de la industria.

---

176 "En esta visión los estudios registran una serie de datos interesantes sobre el comportamiento de la rama en materia de generación de empleo, aporte al producto manufacturero, balance comercial, y en algunos casos presenta una serie de recomendaciones muy valiosas tendientes a mejorar el dinamismo del sector". Cetré Moisés. La industria Textil y del Vestido en Perspectiva: Análisis preliminar de las causas de su estancamiento, en Investigación Económica, Oct-Dic, México, 1995, pág., 103.

## 3.2 Estructura.

La industria textil, se ubica dentro de las industrias ligeras, productoras de bienes de uso o de consumo. Esto es así, por que la mayoría de sus productos están encaminados al consumo final.

El sector textil esta clasificado dentro de la rama II de la industria manufacturera. Para realizar su análisis, se dividió a la industria en cuatro grandes grupos:

1. **Hilados y tejidos de fibras blandas.** Estos establecimientos se dedican a la preparación de fibras para ser hilados mediante operaciones de despepite, carbonizado, limpieza, cordado y peinado. Así, como procesos tales como el molinaje, hilado, torcido, texturado, tejido, blanqueado, teñido y estampado de telas. Sus actividades son: despepite y empaque de algodón, preparación de fibras blandas para hilados, hilos y hilados para coser y tejer e hilados y tejidos para fibras blandas.
2. **Hilados y tejidos de fibras duras.** Los establecimientos incluidos en esta rama se dedican al desfibrado y a la preparación de fibras duras para su hilado. Así mismo, realizan las actividades necesarias para su hilado como son: el hilado, el torcido, el tejido y el acabado de las mismas. Sus actividades son: henequén y preparación, hilado de ixtles e hilado de otras fibras duras.
3. **Otras Industrias textiles.** Son las empresas que fabrican diversos productos textiles tales como: tejido, impregnados o bataneados, alfombras, tapetes y entretelas, colchas, toallas y manteles, encajes y cintas. Sus actividades son: telas impermeabilizadas e impregnadas, alfombras, telas afelpadas, fieltros y guantes, encajes, cintas y tejidos angostos, algodón absorbente, vendas y similares, y otros textiles.
4. **Prendas de vestir.** Se clasifican en esta rama los establecimientos que se dedican a la confección de prendas de vestir y accesorios mediante el corte y costura de telas y otros materiales. Sus actividades son: artículos de punto, como las medias, calcetines y otros artículos de punto. Ropa interior y exterior: ropa exterior excepto camisas, confección de camisas y ropa interior, brasieres, fajas y similares. Otras prendas de vestir como sombreros, gorras que no sean de palma, guantes, pañuelos corbatas y similares.

### **3.3 Antecedentes 1981-1991.**

El propósito de este apartado, es presentar la situación de la industria textil durante el período 1981-1991. El objetivo es dar un panorama general de la competitividad, que nos sirva de base para nuestro análisis posterior.

El peso relativo de la industria tendió a la baja durante la década, rebasada en crecimiento y dinamismo por la industria química, petroquímica y la producción de maquinaria y equipo; tendencia que se explica, por los cambios en el consumo de fibras a nivel mundial. Sin embargo, esta evolución, también se debió a la baja actividad presentada en la economía nacional.

#### ***3.3.1 Comportamiento general de la industria textil.***

En el período 1981-1991 la contribución de la industria textil mexicana al PIB pasó de 1.33% a 0.97%, respectivamente, la tasa promedio del período es de 1.2%. Su participación en la producción manufacturera ha disminuido del 6.2% en 1981 al 4.3% en 1991. Sin embargo, la industria continua ocupando el 4o. lugar, superada sólo por las industrias alimentarias, bienes de capital y petroquímica.

La tasa de crecimiento del sector textil desde 1981; ha presentado serias caídas para tener sólo un promedio anual de 1.5% a lo largo de la década, que resulta bajo, comparado con el crecimiento del 2.7% del PIB Nacional, y de la producción manufacturera que fue de 3.4%.

Durante todo este período la industria textil experimentó un incremento en el precio de las materias primas y consecuentemente presentó un aumento en el suministro de las mismas; provocando presiones salariales; restricciones al crédito y, problemas de endeudamiento por la compra de bienes de capital efectuados antes de la devaluación del peso en 1982. El crédito otorgado a las

empresas fue reducido de 60 a 90 días y de 60 a 30 días con una sanción del 7% por mes.

“La tasa anual de crecimiento de la producción durante el período 1982 a 1991 en tres de los cuatro subsectores fue menor a la de la demanda interna, a pesar de que durante ese mismo período sus exportaciones aumentaron el 140% (prendas) y el 300% (hilados y tejidos). Las tasas anuales de crecimiento de la demanda interna y de la producción fueron, en fibras químicas, del 6.5% y el 4.9%, respectivamente; en hilados y tejidos, del 0.4% y el 1.05%; en otras industrias textiles del 1.9% y el 2.3%; y en prendas del 0.6% y 1.7% respectivamente”<sup>177</sup>.

El número de establecimientos existentes en el sector, para 1988, es de aproximadamente 2,000 donde el 70% se concentra en el Distrito Federal (715), Edo. de México (367) y Puebla (320). Conformados principalmente por la pequeña y mediana industria. La capacidad instalada alcanza las 460 mil toneladas en hilados, 349 mil en tejido plano y 237 mil en tejido de punto<sup>178</sup>.

Dentro de la actividad manufacturera, la industria textil es una de las ramas más importantes en la generación de empleos. Sin embargo, su tasa de crecimiento promedio anual es de -1.2% durante la década. Su participación dentro de las manufacturas se ha reducido, mientras que en 1981 era del 7% para 1991 es tan sólo de 6.2%. En 1990 dió ocupación a 164 mil personas en forma directa que representa el 6.5% del personal ocupado en la industria manufacturera. Sin embargo, durante la década presenta diversas fluctuaciones, dejando de dar empleo a 10 mil personas aproximadamente, ver cuadro 1.

---

177 Márquez Padilla Carlos. La Competitividad de la Industria Textil, en El Trimestre Económico, México, 1996, pág., 101.

178 Los datos tienen como fuente, La SECOFI: Dirección General de la Industria Química y Bienes de Consumo.

**CUADRO 1**  
**PERSONAL TOTAL OCUPADO EN MEXICO, EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**  
**Y EN LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL PERIODO 1980-1991**  
en miles de personas

CONCEPTO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
1) Personal ocupado total	21,548	21,482	20,995	21,483	21,956	21,640	21,857	22,051	22,331	22,536	23,115
2) Personal ocupado en la industria manufacturera	2,557	2,535	2,326	2,374	2,461	2,004	2,430	2,432	2,483	2,510	2,500
3) Personal ocupado en la industria textil	180	171	167	167	172	168	169	168	170	164	155
Hl. y Tej. fibras blandas	125	118	118	118	120	116	116	116	117	113	106
Hl. y Tej. fibras duras	12	13	12	11	11	12	12	12	12	9	5
Otras industrias textiles	43	41	39	39	41	40	40	41	41	42	43
Participación (%)											
3/1	0,84%	0,80%	0,80%	0,78%	0,78%	0,78%	0,77%	0,76%	0,76%	0,73%	0,67%
3/2	7,04%	6,83%	7,18%	7,03%	7,02%	8,38%	6,95%	6,91%	6,62%	6,53%	6,20%

Fuente: CANATEX, Memoria Estadística, Ed, 1993.

La inversión ha sido tradicionalmente nacional en la industria, mientras que la inversión extranjera, se encuentra básicamente en el sector fibrero y es minoritaria. La participación del estado en el sector fue marginal y su intervención tuvo como propósito el apoyar empresas con dificultades económicas.

El avance tecnológico se dirigió: a promover el uso intensivo de capital, a incrementar la velocidad de las maquinarias, a integrar diferentes procesos en una sola operación, a inducir cambios en la producción de insumos, a incorporar al sector al campo de la automatización y la electrónica, y al desarrollo de intangibles. Todas estas características, permitieron incorporar maquinaria y equipo importado al sector.

A nivel planta, la combinación de maquinaria antigua o moderna, propicia reducciones en la productividad, y por tanto, incide negativamente en la competitividad. En la actualidad, el 50% del parque industrial tiene una edad que fluctúa entre los 15 y 30 años.

La importancia del sector como generadora de divisas es mínima. El deterioro de la balanza comercial de la industria textil y su baja participación en la industria manufacturera, nos dan cuenta que el sector no ha sido capaz de abastecer la

demanda interna. Durante la década, la industria presenta constantes y crecientes déficits comerciales, ver cuadro 2.

En los 70's y principios de los 80's el déficit presentado por el sector se encaminaba básicamente a la compra de maquinaria y equipo; pero a partir de 1984, las importaciones de productos textiles son las que predominan<sup>179</sup>. Si observamos el comportamiento de los saldos comerciales tenemos que para 1988 era de 111.4 miles de dólares y, ya para 1992 era de -981.8 miles de dólares.

**Cuadro 2**  
**BALANZA COMERCIAL DE MEXICO**  
**SIN MAQUILADORAS**  
**1988-1992**  
**(miles de dólares)**

CONCEPTO	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%
<b>SECTOR TOTAL</b>										
Exportaciones	20,566,10	100%	22,764,90	100%	26,779,30	100%	26,854,50	100%	27,515,00	100%
Importaciones	18,899,20	100%	23,409,70	100%	29,775,30	100%	38,184,10	100%	48,192,60	100%
Saldo	1,666,90		-644,80	-139%	-2,996,00	365%	-11,329,60	278%	-20,677,60	83%
<b>INDUS. MANUFACTURERAS</b>										
Exportaciones	12,287,50	60%	13,014,10	57%	14,783,70	56%	16,750,60	62%	17,506,80	64%
Importaciones	16,744,00	89%	20,802,80	89%	27,026,10	91%	35,473,10	93%	44,631,40	93%
Saldo	-4,456,50		-7,788,70	75%	-12,242,40	57%	-18,722,50	53%	-27,124,60	45%
<b>INDUSTRIA TEXTIL</b>										
Exportaciones	404,80	2%	503,50	2%	499,00	2%	615,90	2%	688,90	3%
Importaciones	293,40	2%	700,60	3%	922,60	3%	1,201,00	3%	1,670,70	3%
Saldo	111,40		-197,10	-277%	-423,60	115%	-585,10	38%	-981,80	68%

Fuente: CANAITEX, Memorias Estadísticas, Ed. 1993.

Las exportaciones<sup>180</sup>, presentan una tendencia ascendente durante el período, excepto entre 1989-86, al pasar de 74,940.1 en 1981 a 516,108.1 miles de dólares en 1991<sup>181</sup>. Sin embargo el monto no es representativo si lo comparamos con las exportaciones del sector manufacturero, a demás de que la exportación se reduce a un número limitado de empresas y productos.

179 Se importan alfombras, tapetes, prendas de vestir, artículos para el hogar, telas de todas clases, hilados y tejidos, y otras prendas de vestir. Banamex. Examen de la Situación Económica de México, Vol. LXVII, No. 786, mayo, 1991, pág., 217

180 Los productos que se exportan principalmente son: tela, tejidos de algodón y de seda, fibras vegetales, artificiales o sintéticas, lana, hilados y telas de algodón. Banamex, Op. Cit., pág., 217.

181 Datos tomados de CANAITEX, Memorias Estadísticas, 1993.

### **3.3.2 Competitividad de la industria textil.**

El comportamiento de la competitividad en el sector, se encuentra dividido en: desempeño externo, comportamiento de la demanda interna, comportamiento de las importaciones, y sobre todo, de los factores de la producción.

"En primer lugar debemos subrayar que el desempeño externo de los cuatro subsectores es muy semejante desde 1982; en efecto, entre 1982 y 1987, salvo 1985, el valor del indicador tiende a mejorar en los cuatro subsectores, mientras que de entonces en adelante sucede lo contrario, excepto en 1991. Otra semejanza es el momento en que tres de los subsectores pierden competitividad, es decir, el año en el que interrumpen las exportaciones y las importaciones netas empiezan a abastecer parte del mercado interno: 1988 en los casos de fibras químicas y prendas de vestir y 1989 en el de hilados y tejidos"<sup>182</sup>.

La demanda interna presenta una evolución poco dinámica, a diferencia del sector externo, la demanda tiende a concentrarse en fibras químicas, principalmente a partir de 1982. Este mercado tubo expansión entre 1982-1991, con excepción de 1986, a pesar de las fluctuaciones presentadas a lo largo del período su tendencia fue de crecimiento.

La apertura comercial, dió como resultado que las importaciones se incrementaran en todos los subsectores. Por lo que en 1988 las importaciones totales de la industria fueron de 545 millones de dólares, que equivalen a 0.94 veces las exportaciones, en 1992, las cifras respectivas fueron 1 926 millones de dólares y 2.7 veces<sup>183</sup>.

Para el conjunto del sector la competitividad presentó entre 1980-81 un índice -0.7, entre 1982-87 el índice de competitividad fue de +0.2 y ya para el resto de los años su tendencia disminuyó, sin dejar de ser positiva (0.03). Dentro de la industria textil y del vestido encontramos cuatro subsectores, los cuales presentan el siguiente comportamiento:

---

182 Márquez Padilla. Op. Cit., pág., 102.

183 Ibidem., pág., 114.



## A] HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS Y DURAS.

En los últimos doce años esta rama presentó pérdida real en el PIB, al registrar una reducción de -2% anual promedio entre 1980-1991. El consumo nacional aparente (CNA), cayo a tasa significativas de -3% anual entre 1980-87, para recuperarse en los últimos años (+4%), incremento causado por el aumento de las importaciones a partir de la apertura comercial.

La competitividad en esta rama se ha mantenido en niveles positivos, aun que bajos. Su índice de ventajas comparativas reveladas paso (VCR) de +0.13 en promedio entre 1980-81 a +0.40 en promedio entre 1982-87, para disminuir nuevamente entre 1988-90 a +0.11<sup>184</sup>.

La mejoría de la competitividad se explica, por el aumento parcial de las exportaciones, "pues ha crecido al 8.2% anual en dólares corrientes con importantes diferencias entre las actividades que la conforman, ligeramente por debajo del promedio de las exportaciones mundiales de manufacturas, de tal forma que su peso de las mismas pasó del 4.3% en 1981 al 3.9% en 1989"<sup>185</sup>. Este incremento de las exportaciones superior al de las importaciones, fue observado únicamente entre 1980-87<sup>186</sup>, a partir de 1988<sup>187</sup>, con el control de las presiones inflacionarias y el anclamiento de la paridad cambiaria, revirtió la situación.

Los factores condicionantes de tales tendencias, los encontramos en: los precios relativos y factores económicos reales. "El apoyo competitivo en la primera mitad de los ochenta provino de la notable reducción de sus salarios reales de producción, que disminuyeron a tasas de -3.4% anual entre 1980-87, lo que se tradujo en una disminución también muy acentuada de sus costos unitarios de mano de obra que pasaron de 17% del valor de producción a sólo el 12% en esos

---

184 Datos tomados de Casar, J. La Competitividad de la Industria Manufacturera Mexicana. 1980-1990, en el Trimestre Económico, FCE, México, 1993, pág., 138.

185 Márquez Padilla. Op. Cit., pág., 107-108.

186 El coeficiente de exportaciones de la rama pasó de 9% en 1980-81 a 11% entre 1982-87, en tanto que el coeficiente de importación pasó de 22% a 23% en los subperiodos mencionados. Hernández Laos. Metodología para evaluar la competitividad de ramas Económicas, 1ª versión, NAFIN, 1995, pág., 53.

187 El coeficiente de importación pasa de 4% a 16% entre 1987 y 1991, quintuplicando el coeficiente de exportaciones, en el mismo periodo. *Ibidem.*, pág., 26.

años"<sup>188</sup>. Este deterioro de competitividad, dado a partir de la apertura comercial no ha podido ser compensado con mayores niveles de productividad total de los factores. De hecho ésta decreció a partir de este año, a una tasa anual promedio de -1.7%, como producto de la reducción de la productividad del capital que fue de -1.9%, y de la consistencia de la productividad media de la mano de obra que fue de 0.2%<sup>189</sup>.

Existen factores que limitan el crecimiento de la productividad, y que tienen que ver con la calificación de la mano de obra y la obsolescencia de los activos fijos. "Aunque dos terceras partes de las ocupaciones del subsector son calificadas, el 60% de la fuerza de trabajo tiene una educación inferior a la secundaria incompleta, mientras que el 40% tiene estudios técnicos y/o profesionales. Mientras que dos terceras partes de los activos fijos son obsoletos: 46% de los edificios; 69% de maquinaria y equipo de operación; 63% del equipo de transporte y 62% del mobiliario y equipo de oficina"<sup>190</sup>.

Dentro de los factores productivos tenemos que el subsector presenta una desventaja competitiva ante los insumos provenientes de países orientales, ya que el precio ofrecido es inferior al internacional. El indicador de precios relativos, registró una caída asociada básicamente a la desprotección en que quedó a mediados del decenio, caída que se ha ido deteniendo a medida que se recupera el grado de actividad económica. El precio relativo de los insumos intermedios no sufrió modificaciones para el subsector<sup>191</sup>. "A partir de 1988, como consecuencia de la liberación de prendas de vestir y del incremento de las importaciones asociado a ella, el ritmo de crecimiento de la demanda interna de hilados y tejidos se situó simultáneamente por debajo del correspondiente a prendas de vestir, el mercado de hilados y tejidos también disminuyó entre 1982 y 1991 a una tasa media anual del 0.6%, mientras que de 1987 a 1991 su tasa de aumento fue de apenas el 1.9%"<sup>192</sup>.

---

188 *ibídem.*, pág., 26.

189 Los datos se obtuvieron de Hernández Laos. Evolución de la Productividad Total de los Factores de la Economía Mexicana 1970-89, STPS, Cuaderno de trabajo 1, México, 1993, pág., 47-85.

190 Hernández Laos. *Op. Cit.*, pág., 27.

191 Márquez Padilla, *Op. Cit.*, pág., 117.

192 *ibídem.*, pág., 109.

## B] OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES.

Esta subrama presenta una reducción en el PIB de -0.3% anual entre 1982-87, a partir de 1988 crecía a una tasa del 4%. Dicho comportamiento, es semejante al presentado por el consumo nacional aparente (CNA), que decreció entre 1980-87 y aumentó entre 1988-91 a tasas superiores de 5% promedio anual.

El comportamiento competitivo de la rama fue modesto durante el período. El índice de ventajas competitivas reveladas (VCR) pasó de -0.46 entre 1980-81 a -0.10 en promedio entre 1982-87. Mientras que para 1988-90 el índice revierte su signo, al ser de +0.07<sup>193</sup>.

La baja competitividad, es resultado del dinámico crecimiento de las importaciones, que crece a tasas superiores de las registradas por las exportaciones, sobre todo a partir de la apertura comercial de 1987. Durante la década, alrededor del 11% del valor bruto de la producción se exporta e importa<sup>194</sup>, permitiendo inferir que la rama es muy sensible al comercio externo. Esto se ve favorecido por el abaratamiento de los insumos de la rama contra sus precios de producción, que decrecieron en cerca del 4% anual entre 1987 y 1991, como consecuencia del abaratamiento de los insumos importados -8% anual, lo que evitó una mayor pérdida de competitividad de la industria<sup>195</sup>.

Dos son las etapas que presenta el desempeño competitivo: la primera, que presenta una tendencia baja entre 1981 a 1987, comportamiento que obedeció a las tendencias de los salarios reales de producción y de los costos unitarios de mano de obra, que decrecieron significativamente, para acrecentarse en los siguientes años. El ligero repunte competitivo, marca la segunda etapa, el cual provino del sostenido incremento de la productividad total de los factores del sector, que se acrecentó a 2% anual promedio en esos últimos años<sup>196</sup>.

---

193 Casar J. Op. Cit., pág., 170.

194 La relación de importaciones a exportaciones en la rama es de 0.40 a 1.5. Márquez Padilla. Op. Cit., pág., 114.

195 Hernández Laos. Op. Cit., pág., 27.

196 *Ibidem*, pág., 28.

Sin embargo, el aumento de la productividad se concentra sólo en las empresas gigantes +4.6% anual en promedio, en tanto que las empresas pequeñas, medianas y aún las grandes la redujeron en términos absolutos, a tasas del -2.8%; -2.4% y -3.5% anual respectivamente entre 1987 y 1991<sup>197</sup>.

Son precisamente las economías de escala, y el aprovechamiento de la capacidad instalada, los factores determinantes del crecimiento de la PTF, las cuales son mayores en las plantas de tamaño gigante, si se les compara con el resto de los estratos.

El perfil ocupacional, al igual que los anteriores subsectores, es un factor elemental que influye en la baja productividad de la rama. De las ocupaciones registradas en 1990 sólo el 7% son de carácter no calificado, frente al 45% de ocupaciones calificadas y 10% de ocupaciones técnicas y administrativas<sup>198</sup>.

El bajo perfil educativo de los empleados y obreros que desempeñan las ocupaciones calificadas y técnicas, es el siguiente: el 60% de la planta de trabajadores registra niveles educativos inferiores a la secundaria incompleta y solo el 13% tiene estudios de preparatoria o superiores.

Los acervos de capital registran también deterioro y avanzados niveles de obsolescencia, que limitan las posibilidades de incorporar los recientes avances tecnológicos. Dos terceras partes de los activos fijos se encuentran depreciados en su totalidad, en especial la maquinaria y el equipo de operación y el equipo de transporte.

Finalmente, tenemos que el comportamiento del sector en la demanda interna es semejante al que presenta la demanda total, lo que refleja que los bienes que se producen son básicamente insumos intermedios de uso generalizado, los cuales crecen a una tasa media del 1.9% entre 1982 y 1991<sup>199</sup>.

---

197 Datos tomados del trabajo de Productividad Total de los Factores de Hernández Laos.

198 Datos tomados del XI Censo General de Población y Vivienda. INEGI, México, 1990.

199 Márquez Padilla. Op. Cit., pág., 108.

### C] PRENDAS DE VESTIR.

Este subsector presenta también escasas ventajas competitivas. La rama mostró un decremento continuo de sus niveles de PIB entre 1980-87, para repuntar solo marginalmente entre 1988 y 1991. El crecimiento del CNA de los productos fué negativo a lo largo de la mayor parte de la década pasada, para repuntar tan sólo como efecto del notable aumento de las importaciones de los últimos años.

La fabricación de prendas de vestir registra, de manera consistente desde 1980, índices negativos de VCR, no obstante en algunos años 85 y 87 estos fueron ligeramente positivos. Si se comparan los respectivos coeficientes de exportación<sup>200</sup> e importación<sup>201</sup> se obtiene la imagen del pobre desempeño competitivo de la rama.

La demanda interna del subsector de prendas de vestir, presentó alta correlación entre los cambios de mercado interno y el mercado total; así, entre 1982 y 1991, el mercado nacional de prendas disminuyó a una tasa del 0.6%, mientras que en el período entre 1987-1991 mostraba un crecimiento del 6.2%<sup>202</sup>.

Desde 1981, la producción de prendas de vestir ha enfrentado términos de intercambio decrecientes del orden del -12% anual, al registrar reducciones en los precios relativos de sus exportaciones mayores que sus importaciones, limitado la rentabilidad del sector. Por tanto, la rama muestra muy pocas perspectivas competitivas frente al exterior y aún enfrenta dificultades para competir con las importaciones, con excepción de algunos productos muy específicos cuya importancia no es mayor de una décima parte del valor anual de la producción de la rama.<sup>203</sup>

---

200 El coeficiente de exportaciones pasó de cero en 1980-81 a 3.3 entre 1988-90. Hernández Laos. Op. Cit., pág., 29.

201 El promedio del coeficiente de importaciones se acrecentó de manera significativa, al pasar de 4% en 1981-82 a 8.6% entre 1987-91, para alcanzar cerca del 12% en ese último año. *Ibidem*.

202 Márquez Padilla. Op. Cit., pág., 108.

203 Hernández Laos. Op. Cit., pág., 30.

Esta mala posición competitiva del sector, se explica por la disminución de los salarios reales de producción, los cuales equiválen al -4% promedio anual, implicando reducciones de la cuantía de sus costos unitarios de la mano de obra, que pasaron de 13% en 1981 a sólo 8.8% en 1988. Sin embargo a partir de este año ambos indicadores se incrementaron de nuevo; en la actualidad el CUMO es ligeramente inferior que el que prevalecía en 1980.

Este pobre desempeño competitivo, está estrechamente relacionado con el paulatino deterioro de la productividad a lo largo de toda la década. El crecimiento promedio anual de la PTF es de -1.2% entre 1980 y 1991; mientras que la productividad del capital fue de -0.1% anual en el mismo período. También, el deterioro de la PTF fue mayor en los establecimientos pequeños -7.5% anual, que en los medianos -3.2% anual, grandes -4.2% anual, y sólo los establecimientos gigantes registraron un decremento muy poco significativo, del orden de -0.1% anual en promedio<sup>204</sup>. Lo que pone de manifiesto que la rama, no alcanza el tamaño mínimo eficiente de planta, el cual debe estar cerca de 4 veces el promedio de la industria para ser relativamente competitivo.

La rama se caracteriza por presentar los mayores niveles absolutos de empleo en el país. Para 1990 daba ocupación a más de 356 mil trabajadores, de los cuales cerca de la mitad (45%) se empleaban en ocupaciones no calificadas y semicalificadas. De esta cuantía 261 mil tienen el carácter de empleados y obreros, de los cuales el 60% declaran tener niveles educativos inferiores a la secundaria incompleta. El pobre nivel educativo y de calificación provoca el bajo desempeño productivo y de competitividad del sector.

Además los niveles de obsolescencia de los activos fijos de la rama, limitan el desempeño competitivo de la actividad, toda vez que más del 53% de la maquinaria y equipo de operación y cerca del 65% del equipo de transporte son obsoletos.

---

204 Hernández Laos, 1993.

### 3.4 Competitividad, dinámica reciente 1990-1995.

Dadas las condiciones<sup>205</sup> de la economía mexicana durante el período estudiado, encontramos que, son parte fundamental del comportamiento de la industria; si bien es cierto que las políticas se han orientado a impulsar la reestructuración de la planta productiva, también es cierto que dependerá en mucho, del tipo de industria y la forma en como se inserta en la economía internacional; sin embargo, todo ello deberá estar encaminado a elevar la productividad y penetración de los mercados actuales y potenciales. Lo que implica que las empresas de cualquier rama logren su incorporación al proceso de globalización mundial<sup>206</sup>. Globalización que implica grandes sumas de capital, redes humanas de producción transnacionales, tecnología en constante innovación y básicamente, instituciones locales en las cuales descansan las ventajas competitivas de un país<sup>207</sup>.

A principios de 1991, la economía nacional presenta el cuestionamiento sobre el desempeño comercial; principalmente sobre el desarrollo de la industria, al reflexionar sobre la dinámica de las manufacturas, y principalmente de la rama textil, la cual ha enfrentado diversas dificultades, sin embargo, su participación en la economía es importante, aunque su peso ha decaído durante los últimos años<sup>208</sup>.

---

205 Cuando nos referimos a condiciones, hablamos de la política económica seguida.

206 "La globalización de la economía mundial -marco de la competencia internacional- está representada por la interdependencia entre las economías nacionales, las industrias y las empresas. Esta interdependencia ha ido creciendo aceleradamente y constituye, al mismo tiempo, el resultado de la expansión del comercio internacional, del surgimiento de nuevos actores importantes del comercio internacional y del mayor grado de vinculación entre países, industrias y empresas para llevar a cabo procesos productivos más allá de las fronteras". Centro de investigación para el desarrollo, A.C. El reto de la globalización para la y industria mexicana: Alternativas para el futuro, Ed. Diana, México 1989.

207 Cobarrubias Alejandro, y Lara Blanca. Relaciones Industriales y Productividad en el Norte de México: Tendencias y problemas, Friedrich Ebert Stiftung, México, 1993, pág. 14.

208 Cetré Moisés. La Industria Textil y del Vestido en Perspectiva: Análisis preliminar de las causas de su estancamiento, en Investigación Económica, No. 214, Oct-Dic, México, 1995.

Las condiciones macroeconómicas en la que se desenvuelve la industria textil y del vestido durante 1990-1993 son: altos niveles de inversión extranjera, la disminución en el ritmo del deslizamiento del tipo de cambio<sup>209</sup>, la renegociación de la deuda externa, equilibrio fiscal, ingreso al TLC, reducción de la inflación y de salarios. Condiciones que se presentaron diferentes después de la devaluación. Por ello a continuación presentaremos un pequeño recuento de la industria durante 1995.

### **3.4.1 La industria textil 1995.**

"Durante 1995, la economía mexicana sufrió la crisis más severa ocurrida desde la década de los años treinta. La interrupción repentina de los flujos de capitales del exterior hacia México a finales de 1994 e inicios de 1995, sumada a la consecuente devaluación de la moneda nacional, impusieron a la economía del país un ajuste doloroso pero inevitable"<sup>210</sup>

Como era de esperarse, después de la devaluación de 1994, el comportamiento del PIB se vió contraído, no sólo del sector textil, sino también en el nacional y manufacturero. En 1995 el valor del PIB nacional fue de 5,421 millones a pesos de 1980, mientras que el manufacturero presentó un valor de 1,232 millones, representando el 22.72%. El valor que generó la industria textil fue de 76.7 millones, lo que equivale al 1.42% del PIB nacional y 6.23% del manufacturero. Lo que implicó una caída, con respecto al año anterior del -6.9% en el PIB nacional, para el manufacturero de -6.4%, y para la industria textil de -14.0%<sup>211</sup>.

La política de control de la inflación, mediante instrumentos de concentración social<sup>212</sup>, permitieron una reducción de 29.9% en 1990 a 7.5 en 1994, situación

---

209 Es decir sobrevaluación del peso.

210 Banco de México. Informe Anual, México 1995.

211 Cifras tomadas del estudio de Cadena Textil-Vestido, NAFIN, 1996.

212 Es decir, control de precios vía pactos, que fueron muy característicos durante el sexenio.



que desapareció, pues el efecto inmediato de la devaluación es el incremento de los precios y de las expectativas inflacionarias. "De diciembre de 1994 al mismo mes de 1995, el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) alcanzó una elevación anual de 51.97 %"<sup>213</sup>

Por su parte, la inversión creció 14% durante 1991, en el mismo año el capital extranjero sumo un total de 14,542 millones de dólares, del cual el 32.7% fué inversión directa y el 67.2% en inversión en cartera, y ya para 1992 se observó un crecimiento del 15.85%. Para 1995, "el deterioro de las expectativas que siguió a la crisis de finales de 1994 y la percepción por parte de los mercados internacionales de un mayor riesgo en el país, fueron los principales factores que determinaron una contracción de las entradas de recursos al país, la cual fue de 10,138 millones de dólares"<sup>214</sup>.

Las devaluaciones tiene consecuencias sin precedentes en nuestro país, pues las experiencias nos ha dejado tragos amargos, sobre todo en materia de empleo<sup>215</sup>. En 1995 el empleo se ubicó en 22,949,975 personas ocupadas, mientras que el sector manufacturero empleaba a 2,294,220 personas, lo que representa el 9.99%, la industria textil, por su parte, generó 234,876 empleos, que equivale al 10.23% del empleo en el sector manufacturero y el 1.02% en el nacional<sup>216</sup>. La tasa de desempleo abierto durante el primer trimestre de 1995 se ubicó en 5.2% y ya para agosto fue del 7.6%, reduciéndose para los meses siguientes, cerrando el año en 5.5%.

El comportamiento del sector externo después de la devaluación se distinguió por: "a) un mayor dinamismo de las exportaciones de mercancías, especialmente de las no petroleras; b) contracción de las importaciones totales de mercancías, a pesar del rápido crecimiento de aquellas asociadas con la actividad exportadora;

---

213 Banco de México, Op. Cit., pág., 44.

214 Ibidem., pág., 168-169.

215 Un ajuste cambiario trae consigo una serie de consecuencias tales como: el alza de las tasa de interés tanto reales como nominales, lo cual contrae la demanda agregada, y por tanto la reducción de la inversión productiva y con ella el empleo.

216 Cadena Textil-Vestido, Op. Cit., pág., 5.

c) cuantioso superávit de la balanza comercial; d) virtual desaparición del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos; e) reconstitución de las reservas internacionales, como resultado de un ajuste ordenado del sector externo y de haberse contado con apoyos financieros del exterior; f) retorno gradual del país, a partir del segundo trimestre del año, a los mercados financieros internacionales”<sup>217</sup>.

Durante 1995 las exportaciones totales mexicanas fueron 79,542 millones de dólares, mientras que las del sector manufacturero se colocaron en 66,558 millones de dólares lo que representan el 83.67% del total exportado del país, la industria textil exportó un monto de 2,699 millones de dólares que equivale al 3.39% del total nacional y el 4.05% en el sector manufacturero<sup>218</sup>.

En el mismo año se presentó una marcada reducción de las importaciones que se debió a: “la contracción de la demanda agregada y de la producción de la economía, el aumento del precio relativo de los bienes de origen extranjero, y en última instancia, la reducción de los flujos de capital exterior”<sup>219</sup>.

Las importaciones totales para 1995 fueron de 72,453 millones de dólares, las manufactureras fueron de 67,083 millones de dólares que representa el 92.5% de las importaciones totales. La industria textil, registró importaciones con valor de 1,953 millones de dólares, lo que implica el 2.69% de las importaciones totales y el 2.91% de las importaciones del sector.

Esto nos da cuenta que durante el año el balance comercial fue positivo, con excepción del sector manufacturero que aun presenta un déficit de 525 millones de dólares. Finalmente, tenemos que el saldo positivo que presenta la industria textil responde a su orientación externa en periodos de contracción del mercado interno y a la política cambiaria presentada en el año estudiado.

---

217 Banco de México, Op. Cit., pág., 27.

218 Ibídem, pág., 28.

219 Ibídem., pág., 32.

### 3.5 Ventajas competitivas reveladas (1990-94)

Los análisis que se han hecho recientemente sobre el comportamiento de la competencia y la tecnología en la economía globalizada, señalan que la competitividad es dinámica y evolutiva, como lo demuestran los estudios descritos por Porter, esta competitividad es vinculada con la capacidad de la fuerza de trabajo nacional al agregar valor creciente en las fases del ciclo internacional de producción<sup>220</sup>.

Actualmente, el estudiar las ventajas competitivas resulta de gran importancia, sobre todo por que estamos inmersos en un contexto en donde la tecnología y el reeducamiento productivo son parte fundamental para la supervivencia de la planta productiva. Si bien, la apertura económica no se presenta en las mejores condiciones<sup>221</sup>, también es cierto que debemos aprovechar las oportunidades que nos ofrece esta nueva dinámica. Por tal motivo, la finalidad del apartado es analizar las ventajas competitivas reveladas (VCR) a nivel manufacturero, industria y rama de actividad<sup>222</sup>, dirigiendo el estudio a la industria textil y del vestido.

Esta necesidad de innovación competitiva, esta vinculada con las características del proceso, del tipo de productos, y del mercado al cual están dirigidos. Existen productos que se orientan exclusivamente al mercado interno y otros al exterior,

---

220 Areteaga Arnulfo, Micheli Jordy. Desarrollo de las Manufacturas: Estrategia y Ventajas Competitivas, en Relaciones industriales y productividad en el norte de México: Tendencias y problemas, Fundación Friedrich Ebert, México, 1993, pág., 14.

221 Con ello nos referimos a que nuestra planta productiva no reúne las condiciones necesarias para hacer frente a la entrada de productos cuyo costo es inferior al de nuestras industrias, ya que las políticas de décadas anteriores no se enfocaron al mercado exterior.

222 Cabe señalar que en el estudio realizado por Hernández Laos, presenta cuatro grupos de ramas, que de acuerdo a su desempeño exportador se clasifican en: 1) industrias con VCR sustentable positiva y creciente; 2) industrias con VCR sustentable positiva pero decreciente; 3) industrias con VCR negativa y creciente, y 4) industrias con VCR negativa y decreciente, las cuales se explicarán más adelante.

en México se cuenta con una industria manufacturera lo suficientemente capaz para conquistar los mercados extranjeros y recobrar el interno, su importancia radica en que, es una alta fuente de ingresos y empleo; los factores que permiten dar esta posibilidad es la entrada al Tratado de Libre Comercio (TLC). En donde el mercado estadounidense resulta ser el de mayor importancia, no sólo por la cercanía, sino por que es el mercado más diverso en donde concurren todo tipo de productos con diferente origen, permitiendo dar la posibilidad de competir a escala mundial.

El índice de VCR aquí utilizado, da cuenta del grado de penetración de las exportaciones, así como de la competitividad de la producción doméstica frente a las importaciones. Durante 1990-94, se encuentra que el índice de VCR para la industria manufacturera, (como puede observarse en el cuadro 1); mantiene valores negativos, los cuales se interrumpen en 1995 por la devaluación del tipo de cambio real, lo que implica una contracción de las importaciones y un incremento de las exportaciones manufactureras<sup>223</sup>.

Sus valores muestran una tendencia negativa pero ascendente; es decir, si bien la industria manufacturera arroja valores poco favorables, también es cierto que estos mejoran a lo largo de período. Para ello se dividió la serie en dos subperíodos: 1990-92 y 1993-95, cuyos promedios van de (-) 0.1918 en los primeros tres años, pasando a (-) 0.0663 en el último período, mostrando una mejora importante en el período último. De manera general la competitividad media del sexenio fue de (-) 0.0976, dicho promedio nos permite hacerlo congruente con el concepto de *ventaja competitiva sustentable* descrito por Porter, el cual se interpreta como el promedio ponderado del período estudiado, valor que resulta desfavorable para el sector manufacturero del país<sup>224</sup>.

---

223 Hernández Laos Enrique, Metodología para Evaluar la Competitividad en Ramas Económicas, Nacional Financiera, México, 1996, pág., 3.7.

224 Para ello se tomaron criterios de ponderación, "con el fin de dar mayor énfasis a los valores actuales, sin ignorar lo valores pasados. Tales criterios son: 1990 (10%); 1991 (10%); 1992 (15%); 1993 (15%); 1994 (20%); 1995 (30%)". Hernández L. Op. Cit., pág., 3.8.

**Cuadro 1**  
**Ventaja Competitiva Revelada de la Industria Manufacturera 1990-95**

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ventaja Comp. Rev.	- 0.2381	- 0.1578	- 0.1794	- 0.11120	- 0.1184	+ 0.0307

Fuente: Hernández Laos E. Metodología para evaluar la competitividad en ramas económicas, NAFIN, México, 1996.

De acuerdo con los datos anteriores tenemos que el panorama no es óptimo para el sector, si bien los valores van mejorando a lo largo del período no podemos decir que esta mejoría se deba a la capacidad real de penetración de las industrias, sino por una subvaluación del tipo de cambio real, que favorece a todas las industrias del sector<sup>225</sup>.

Los niveles competitivos por áreas geoeconómicas, presentan resultados diferentes, para ello se distinguen cinco áreas con las que el país mantiene relaciones comerciales, y que de acuerdo a la metodología sólo se consideran las importaciones y exportaciones de México y las áreas.

Como se puede observar en el cuadro 2, "la competitividad de las manufacturas mexicanas es notablemente contrastante. En el mercado de América del Norte (Estados Unidos y Canadá), el índice consolidado (sustentable) de las VCR es cercano a cero (-0.0091), lo que indica que, como promedio ponderado de los últimos seis años, la competitividad de México en esa zona es notablemente mayor que la que se tiene en zonas como la Europa (-0.5372) Asia (-0.6799) o África y Oceanía (los demás, -0.3581). Sólo nuestra competitividad en los mercados Centro y Sudamericanos es mayor, y de naturaleza positiva (+0.1791)"<sup>226</sup>.

<sup>225</sup> La mayoría de las industrias manufactureras presentan una alta sensibilidad a los movimientos del tipo de cambio, esto se debe a que los precios de sus productos esta estrechamente ligados a los internacionales. Como lo demuestra el Dr. Hernández Laos en su estudio.

<sup>226</sup> Hernández Laos, E. Metodología para Evaluar la Competitividad de Ramas Económicas, Nacional Financiera, México 1996, pág. 3.12.

**Cuadro 2**  
**Ventaja Competitiva Revelada de la Industria Manufacturera**  
**por Áreas Geoeconómicas 1990-1995**

Áreas Geoeconómica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Consol.
América Nte.	-0.1803	-0.0772	-0.0771	0.0053	-0.0005	0.0917	-0.0091
Europa	-0.5505	-0.5240	-0.6139	-0.6365	-0.6522	-0.372	-0.5372
Asia	-0.5145	-0.6454	-0.7930	-0.7816	-0.7460	-0.5951	-0.6799
Centro y Sudamérica	0.1415	0.0457	0.0431	0.1231	0.0645	0.4085	0.1791
Los demás	-0.4308	-0.0317	-0.4512	-0.5595	-0.5916	-0.1372	-0.3581
Total Manufactura	-0.2381	-0.1578	-0.1794	-0.1112	-0.1184	0.0307	-0.0976

Fuente: Hernández Laos E. Metodología para evaluar la competitividad en ramas económicas, NAFIN, México, 1996.

De acuerdo con el índice de VCR, son tres las zonas en las que México presenta una evolución negativa, con Asia, Europa, y Los demás; cuyos valores no son positivos, ni aún con la devaluación. Con América del Nte. la situación se torna diferente, si bien es negativa, presenta niveles cercanos a cero e inclusive es positiva en 1993 (0.0053) y 1995 (0.0917). El contraste se presenta con Centro y Sudamérica donde los valores son positivos en toda la serie.

Las VCR en el mercado norteamericano son importantes, por que más de cuatro quintas partes de las exportaciones mexicanas tienen ese destino<sup>227</sup>, además nos permite ubicar a los principales competidores del país, como se observa en el cuadro 3, donde México se ubica en la tercera posición, abajo de Japón y Canadá quienes abastecen el mercado norteamericano con el 20.52% y 18.32% respectivamente, mientras que México el 6.32% en promedio.

<sup>227</sup> Como se determinará más adelante.

**Cuadro 3**  
**Importaciones Manufactureras de los Estados Unidos**  
**por país de origen 1990-1995**

<b>Origen</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>
<b>Canadá</b>	18.15	18.04	17.84	18.43	18.62	18.85
<b>Japón</b>	21.12	21.60	20.72	20.90	20.16	18.62
<b>MÉXICO</b>	<b>5.22</b>	<b>5.59</b>	<b>6.01</b>	<b>6.32</b>	<b>7.00</b>	<b>7.80</b>
<b>China</b>	3.33	4.27	5.32	6.08	6.48	6.77
<b>Alemania</b>	6.41	6.00	6.02	5.40	5.23	5.41
<b>Taiwan</b>	5.34	5.43	5.29	4.89	4.51	4.36
<b>Corea del sur</b>	4.38	4.03	3.61	3.35	3.35	3.67
<b>Reino Unido</b>	4.10	3.83	3.78	3.61	3.57	3.49
<b>Singapur</b>	2.24	2.30	2.41	2.46	2.56	2.76
<b>Malasia</b>	1.13	1.39	1.75	2.04	2.35	2.60
<b>Francia</b>	2.95	3.02	3.09	2.87	2.74	2.49
<b>Italia</b>	2.96	2.74	2.61	2.56	2.46	2.45
<b>Tailandia</b>	1.17	1.33	1.49	1.51	1.56	1.53
<b>Hong Kong</b>	2.20	2.15	2.06	1.81	1.59	1.50
<b>Brasil</b>	1.80	1.50	1.52	1.39	1.38	1.25
<b>Suiza</b>	1.13	1.19	1.11	1.11	1.02	1.08
<b>Filipinas</b>	0.78	0.80	0.92	0.94	0.95	1.05
<b>Otros países</b>	15.61	14.79	14.46	14.31	14.46	14.32
<b>Total</b>	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Hernández Laos E. Metodología para evaluar la competitividad en ramas económicas, NAFIN, México, 1996.

“El grado de penetración de México en ese mercado ha sido creciente en los últimos seis años, habiendo aumentado en una proporción similar (+2.6%) a la perdida por Japón (-2.5%) en ese período. Algunos de los países asiáticos de muy reciente industrialización como China Popular, Singapur, Malasia, Tailandia y Filipinas han acrecentado también su participación, en tanto que otro país de la

zona (Corea del Sur) y algunos de Europa (Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Suiza), así como algunos de América Latina (Brasil) la han disminuido.<sup>228</sup>

A nivel industria tenemos que el comportamiento del índice VCR es semejante a del sector manufacturero, como lo demuestra el cuadro 4, en él se observa que la competitividad es negativa para todos los años, con excepción de 1995; y cuya ventaja competitiva sustentable se encuentra en -0.01978.

**Cuadro 4**  
**Ventaja Competitiva Revelada de la Industria Textil**  
**en el Mercado Mundial 1990-95**

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ventaja Comp. Rev.	- 0.2943	- 0.1427	- 0.1736	- 0.1584	- 0.1378	+0.0080

Fuente: Elaboración propia en base a datos del anexo.

Las pocas ventajas que presenta la industria podrían hacer pensar que es una rama con pocas expectativas, sin embargo su participación en los grandes agregados económicos sigue siendo considerable, aunque su peso específico haya disminuido en la última década.

Por área geoeconómica, tenemos que la industria presenta una evolución diferente, mientras que el comercio con América del norte es positivo entre 1990-95 (+0.0672), con Europa tenemos la situación contraria ya que se presenta un índice sustentable de -0.2048; con Asia el índice llega a ser de -0.2582, no ha si para Centro y Sudamérica donde la VCR son favorables para México (+0.1681), la última zona (Los demás) también es positiva (+0.0508). Esto permite decir que la industria se encuentra en una coyuntura favorable, sobre todo en los mercados con los que México ha tenido tratados comerciales.



Dentro de las importaciones que realiza Estados Unidos encontramos que somos el tercer abastecedor en productos textiles; entre 1990-95 se cubrió el 4.58% del mercado, sólo China quien abastece el 15.19 % y, Hong Kong con el 11.24%; se encuentran por arriba del país<sup>229</sup>. Los países que ofrecen una competencia muy cercana a México (7.36%) en 1995 son: Taiwan (5.48%), Corea (5.09%), Canadá (3.98%), India (3.37%), Italia(3.64%) y Rep. Dominicana (3.59%).

El índice de VCR<sup>230</sup> por rama se presentan los siguientes resultados: la rama 24 *Hilados y tejidos de fibras blandas*, que aunque esta conformada por pocas empresas éstas son de gran capacidad, lo que permite presentar una posición muy favorable a nivel mundial<sup>231</sup>, cuyo promedio es de 0.5903, como lo demuestra el cuadro 5. El resto de las ramas no presentan un panorama tan favorable como la anterior, la rama 27 *Prendas de vestir*, sólo en tres años es positivo, 1993, 1994, y 1995, cuyos índices son 0.0178, 0.0924, 0.1637 respectivamente<sup>232</sup>. En las ramas 26 *Otras industrias textiles* y 24 *Hilados y tejidos de fibras blandas* el índice de competitividad es negativo en toda la serie<sup>233</sup>, presentando un índice consolidado de -0.1195 y -0.3004, respectivamente.

---

229 Para mayor información ver el anexo estadístico, cuadro de Importaciones de los Estados Unidos por país de origen.

230 Cabe destacar Hernández Laos distingue 4 grupos, los cuales se ubican de acuerdo a su desempeño exportador. El primero de ellos es: Competitividad positiva y creciente, que de acuerdo a su nombre; se refiere a las ramas que en promedio presentan VCR positivas y con tendencias a seguir creciendo. El segundo grupo son las industrias con VCR sustentable pero decreciente, es decir se registran condiciones competitivas positivas, pero se pierden a lo largo del tiempo. El tercer bloque son las industrias que presentan VCR negativa y crecientes, aquí tenemos que las empresas pese a lo mala ubicación competitiva, esta mejora en el tiempo. Finalmente el cuarto grupo esta conformado por industrias con VCR negativa y decreciente, es decir, son ramas que registran condiciones competitivas desfavorables y que no presentan mejoría.

231 Permitiendo ser ubicada en el Grupo 1: Competitividad positiva y creciente.

232 Ubicándose en el grupo 3, al igual que la rama 26.

233 Rama que se ubica en el Grupo 4, lo que implica que sea una rama que se dedica a abastecer el mercado interno, únicamente.

**Cuadro 5**  
**Ventaja Competitiva Revelada en el Mercado Mundial**  
**por rama de actividad 1990-95**

Rama	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	-0.0971	-0.2791	-0.4614	-0.5378	-0.4560	-0.0723	-0.3004
25 Hilados y tejidos de fibras duras	0.7140	0.4422	0.4508	0.7063	0.5222	0.6555	0.5903
26 Otras industrias textiles	-0.3130	-0.0828	0.0153	0.0018	-0.1923	-0.1466	-0.1195
27 Prendas de vestir	-0.6407	-0.0710	-0.0666	0.0178	0.0924	0.1637	-0.0109

Fuente: Elaboración propia en base a datos del anexo.

Por área geoeconómica tenemos que en la rama *25 Hilados y tejidos de fibras duras* el índice de VCR sustentable es positivo en tres regiones: América del Norte (0.4844); Centro y Sudamérica (0.3374) y Los demás (África y Oceanía) (0.0102). Para la rama *27 Prendas de vestir* sólo en una región el índice es positivo: América del Norte (0.1598). Las ramas *26 Otras industrias textiles* y *24 Hilados y tejidos de fibras blandas* presentan índices positivos en dos zonas (Centro y Sudamérica y Los demás); y cuyos valores van de 0.1788, 0.6997 para la rama 26 y de 0.2326, 0.0040 para la rama 24.

**Cuadro 6**  
**Índice general de ventajas competitivas reveladas por**  
**área geoeconómica y rama de actividad 1990-95**

Rama	Área geoeconómica					Total
	América del Norte	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	-0.3087	-0.0682	-0.2060	0.2326	0.0040	-0.3004
25 Hilados y tejidos de fibras duras	0.4844	-0.3082	-0.2704	0.3374	0.0102	0.5902
26 Otras industrias textiles	-0.0667	-0.0459	-0.2132	0.1788	0.6997	-0.1195
27 Prendas de vestir	0.1598	-0.3170	-0.3431	-0.0765	-0.6171	-0.0109

Fuente: Elaboración propia en base a datos del anexo.

“Resulta de mucho interés constatar que la información anteriormente referida presenta dos regularidades estadísticas que vale la pena resaltar: a) el perfil de la competitividad global por ramas que esta estrechamente asociada con el perfil de la competitividad de México en el mercado de América del norte, (como lo prueba el elevado coeficiente de correlación entre ambos perfiles  $r=+0.928$ , que es diferente de cero al 99.9% de probabilidad estadística); y b) existe alguna similitud entre perfiles de competitividad de las ramas manufactureras en los mercados de Europa y Asia ( el coeficiente de correlación entre ambos perfiles  $r=0.615$ ); es también diferente de cero al 99.9% de probabilidad estadística)”<sup>234</sup>.

Para las ventajas competitivas en el mercado norteamericano, las ramas pueden clasificarse en cuatro grandes grupos de acuerdo a su competitividad en el mercado estadounidense: a) competitivo creciente (índice consolidado mayor que la unidad y creciente entre 1990-92 y 93-95); b) competitivo decreciente (índice menor que la unidad y decreciente); c) no competitivo creciente (índice menor que la unidad y creciente en promedio), y d) no competitivo decreciente (índice menos que la unidad y valores decrecientes en promedio).

<sup>234</sup> Hernández L. Op. Cit., pág., 3.14.

De acuerdo al cuadro 7 tenemos que las ramas 25 y 26 se clasifican dentro del grupo 2 competitivo decreciente; las ramas 27 y 24 en el grupo 3 creciente competitivo. Aunque esta clasificación es totalmente diferente a la del índice de VCR, esto se debe a que la anterior clasificación se refiere al desempeño competitivo de México tomando en cuenta las exportaciones y las importaciones mundiales, en tanto que este índice sólo toma en cuenta el grado de penetración, así como el dinamismo de las exportaciones de la rama textil en el mercado norteamericano.

**Cuadro 7**  
**Ventajas competitivas de Porter**  
**en el mercado de Estados Unidos 1990-95**

Rama	Índice de Porter						Índice Consol.
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.4535	0.4983	0.3625	0.3898	0.3906	0.7147	0.50
25 Hilados y tejidos de fibras duras	1.9905	1.0068	1.1063	1.0153	0.8427	0.7460	1.01
26 Otras industrias textiles	1.3273	1.2775	1.2114	1.2236	1.0840	1.1596	1.19
27 Prendas de vestir	0.5173	0.6031	0.6207	0.6586	0.7365	0.9444	0.73

Fuente: Hernández Laos E. Metodología para evaluar la competitividad en ramas económicas, NAFIN, México, 1996.

Para precisar cuáles son los principales competidores de cada una de las ramas tenemos los cuadros presentados en el anexo, y cuyos resultados son los siguientes: Para la rama 24 *Hilados y tejidos de fibras blandas* observamos que durante 1995 México se ubicó en el quinto lugar aportando el 5.57% a ese mercado, después de Canadá (11.89%), Italia (10.39%), Corea (9.40%) y Japón (7.06%). Los competidores más cercanos son China (4.75%), Alemania (4.75%), India (4.32%), y Taiwan (4.22%). En la rama 25 se ocupa la posición 5 (5.82%) y cuyos principales competidores son Brasil (40.94%), Bangladesh (16.53%), India (13.77%) y Filipinas (6.35%). Por el contrario la rama 26 *Otras industrias textiles* ocupa la tercera posición abasteciendo el 9.04% del mercado norteamericano, sus competidores son China quien abastece el 20.66% del mercado, y Canadá lo abastece con el 9.35%, los competidores más cercanos son Taiwan (7.47%), e India (7.40%). Finalmente la rama 27 *Prendas de vestir* se ubicó el lugar tercero (7.36%), por debajo de China (14.73%), y Hong Kong (11.23%), superando a Taiwan (5.39%), Corea (4.78%), Dominicana (4.54%) y Filipinas (4.24%), entre otros.

## 3.6 Indicadores de demanda.

### 3.6.1 Destino de la demanda.

Como mencionamos en el capítulo anterior, una demanda dinámica<sup>235</sup> puede apoyar el crecimiento de las empresas de cualquier sector o rama.

La demanda tiene dos ámbitos; el relacionado con el mercado externo y el orientado al mercado interno. Este último tiene que ver con el abastecimiento a otras ramas económicas, o al mercado final (consumo privado o de gobierno); o bien a la formación bruta de capital fijo. Mientras que la dinámica externa, se da por el crecimiento económico de otros países los cuales demandan nuestros productos.

De acuerdo con la información, tenemos que el sector manufacturero se orienta principalmente al abastecimiento del mercado interno, ya que la demanda intermedia tiene el 87.1% del total de la demanda; de está el 34.18% es demanda intermedia, 41.32% es de consumo privado y sólo el 0.82 es consumo de gobierno; el 10.78% se destina para la FBKF. Las ventas al mercado externo, representan el sólo el 12.90%.

A nivel industria tenemos que el 90.67% es demanda interna, de la cual el 20.24% es demanda intermedia, el 65.57% son ventas para el consumo privado, el 0.43% para consumo de gobierno. Para la FBKF se orienta el 4.44%; y tan sólo el 9.33% son ventas a el exterior.

Para cada rama de actividad, tenemos que sólo las ramas 25 y 26 orientan el 10.64% y 13.91% a las exportaciones, respectivamente; el resto es consumo interno, del cual la rama 25 se dedica principalmente a abastecer a otras ramas con el 59.15% de sus ventas; mientras que la rama 26 dirige sus ventas,

---

<sup>235</sup> La demanda puede ser de carácter doméstico o bien externa.

fundamentalmente al consumo privado con el 62.63%. Por lo que respecta a las ramas 24 y 27, tenemos que sus ventas son mínimas a el exterior (8.386% y 8.10%, respectivamente). El giro principal de estas dos ramas es el mercado interno, sin embargo sólo la rama 27 tiene el mayor peso en el consumo privado (82.31%), mientras que la 24 abastece con un poco menos del 50%. De acuerdo con los datos de la matriz, tenemos que la importancia del consumo público es casi nula en las cuatro ramas<sup>236</sup>.

Para determinar el dinamismo de la demanda interna, el indicador más apropiado es el consumo nacional aparente (CNA); para ilustrar su crecimiento tenemos el cuadro 1; en el se presenta su evolución en el período 1988-1992. "A lo largo del período, el CNA había crecido a una tasa del 7.77% medio anual en promedio, dinamismo relativamente menor que el que muestra para el período 1990-95 el mercado externo cuantificado con base en las importaciones manufactureras de los Estados Unidos. Para tener una mayor homogeneidad de períodos entre ambos mercados (interno y externo), consideramos aquí principalmente el comportamiento del CNA en el trienio 1990-1992, período en el que el crecimiento fue todavía menor (6.6%)"<sup>237</sup>.

**Cuadro 1**  
**Demanda interna (consumo nacional aparente)**  
**por rama de actividad 1990-95**  
**Variación media anual**

Rama	1988-1990	1990-1992	1988-1992
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	2.90	-8.98	-3.22
25 Hilados y tejidos de fibras duras	-1.41	-24.13	-13.51
26 Otras industrias textiles	11.24	0.79	5.88
27 Prendas de vestir	10.99	5.73	8.33

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

236 Los datos se obtuvieron del anexo estadístico.

237 Hernández Laos., Op. Cit., pág. 4.13.

Por rama de actividad tenemos que dos de las cuatro ramas han crecido a tasas moderadas, por debajo del 10%. Por el contrario las ramas 24 registra un escaso crecimiento de su mercado interno, ya que entre 1988 y 1990 habían crecido a sólo 2.90% y ya para 1990-92 decrecía a una tasa del (-)8.98%; mientras que la rama 25 registra fuertes caídas sobre todo entre 1990-92 (-24.13%).

### ***3.6.2 Dinamismo de las exportaciones.***

Es un indicador no muy confiable, ya que depende no sólo de la demanda externa, sino también del grado de sub o sobre valuación de tipo de cambio y de las condiciones de las empresas que conforman la rama o sector.

A nivel general, las exportaciones manufactureras totales de México crecieron entre 1990-94 a una tasa media anual de 30.47%, lo que significa que se duplican cada tres años en términos absolutos<sup>238</sup>. Este desenvolvimiento está estrechamente relacionado con el crecimiento del comercio a E.U., el cual se puede comprobar fácilmente, si observamos el destino de nuestras exportaciones. Tan sólo en 1994 el 85.38% de las exportaciones manufactureras mexicanas se dirigieron a E.U., (ver cuadro del anexo).

Por área geoeconómica las exportaciones a América del norte entre 1990-95 se incrementaban a una tasa del 34.75%, este crecimiento sustancial de las exportaciones se debe principalmente al TLC que entro en vigor. El comercio a esta zona durante 1994 (88.24%) y 1995 (85.95%), se ve modificada, ya que esta disminución, es similar a la recuperada por el resto de las zonas durante 1995; principalmente Europa y Centro y Sudamérica.

---

238 ibidem, pág., 4.6.

La segunda zona más importante de comercio del país es Centro y Sudamérica, con una TCPA de 21.70%, región con la que se comercia el 5.66% en 1994 y, para 1995 el 6.81%. La tercera zona es Europa (16.69%), comerciando sólo 4.5%.

La industria textil presenta un elevado dinamismo, pues su TCPA entre 1990-94 fue de 57.7% mayor a la nacional, en 1991 se presentó el mayor crecimiento (141.8%), para disminuir su ritmo en los años siguientes; su destino principal E.U., país al que se dirige el 86.24% de sus productos. Por área tenemos que es similar a la que presenta el sector manufacturero; es decir, los principales mercados al que se exporta son: América del norte que crece al 60.06%<sup>239</sup>, dirigiendo el 84.77% de lo exportado a esta área en 1995. Centro y Sudamérica crecen a un ritmo del 36.93%, para destinar el 8.53% a ese mercado; seguido de Europa que crece al 23.13% y, mientras que Asia lo hace al 22.85%.

La rama 27 *prendas de vestir* es la que presenta un dinamismo mayor (174.23%), y con una proporción creciente a comerciar únicamente con E.U., pues en 1994 el 97.9% se destinaban a ese país. Por el contrario la rama 25 tiene una tasa de crecimiento negativa (-13.0%), sin embargo es una rama que diversificó su comercio en todas las regiones. Las ramas 24 crece al 7.54% dirigiendo menos del 50% de su comercio a E.U., mientras que la rama 26 crece al 87.58%, y se concentra en el mercado estadounidense.

Por zona geoeconómica, tenemos que la zona más dinámica para tres de las cuatro ramas es América del norte, seguida de Centro y Sudamérica, y Europa. Asia es la zona de crecimiento más importante para la rama 25; ver cuadro 2 y anexo estadístico.

---

239 Las tasas de crecimiento promedio anual (TCPA), para áreas geoeconómicas consideran un período de seis años, (1990-1996).



**Cuadro 2**  
**Tasa de crecimiento promedio anual por**  
**área geoeconómica y rama de actividad 1990-95**

Rama	Área geoeconómica					Total
	América del Norte	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	19.84	39.42	36.63	36.26		22.64
25 Hilados y tejidos de fibras duras	-16.02	-5.66	22.52	96.38		-7.57
26 Otras industrias textiles	80.84	25.98	15.63	35.00	31.91	59.55
27 Prendas de vestir	160.17	8.71	1.79	60.20	7.25	127.13

Fuente: Elaboración propia en base a datos del anexo.

Por tanto, tenemos que entre 1990-1995 el crecimiento de nuestras exportaciones a E.U. (36.7%), es notablemente mayor que el crecimiento de las importaciones manufactureras de los E.U. (9.3% anual), lo que demuestra el incremento de la competitividad de nuestras exportaciones a ese mercado. Sin embargo, esto no es totalmente cierto pues aunque las exportaciones sean dinámicas, no significa que realmente seamos totalmente competitivos, ya que existen muchos países que compiten en ese mercado; por lo cual presentamos, a continuación la evolución de las importaciones de E.U.<sup>240</sup>.

### **3.6.3 Estructura de las importaciones.**

El dinamismo de las importaciones manufactureras de los Estados Unidos entre 1990-1995 muestran ritmos crecientes a lo largo del período como observamos en el cuadro 3. Crecimiento que es favorable pues significa que E.U., requiere una cantidad mayor de productos, no exclusivamente de nuestro país, sino de los países con los que mantiene comercio.

<sup>240</sup> Hernández Laos., Op. Cit., pág. 4.9.

**Cuadro 3**  
**Importaciones Manufactureras de E.U.**  
**procedentes de todos los países 1990-1995**  
**Millones de dólares**

<b>Rama</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>Variación Media Anual</b>
<b>24 Hilados y tejidos de fibras blandas</b>	3,314	3,775	4,200	4,515	4,726	4,870	8.00
<b>25 Hilados y tejidos de fibras duras</b>	160	146	132	121	132	148	-1.54
<b>26 Otras industrias textiles</b>	2,977	3,157	3,666	3,984	4,638	5,203	11.81
<b>27 Prendas de vestir</b>	25,249	25,876	30,725	33,101	35,962	38,568	8.84
<b>Industria Textil</b>	31,699	32,954	38,723	41,722	45,455	48,789	9.09
<b>Sector Manufacturero</b>	416,814	416,303	455,626	502,559	580,118	651,213	9.33

Fuente: Hernández Laos E. Metodología para evaluar la competitividad en ramas económicas, NAFIN, México, 1996.

El crecimiento de la demanda externa de la industria textil; de acuerdo con la información, es de 9.09% anual, esto es que el ritmo de crecimiento de sus importaciones, es notoriamente menor al que registran nuestras exportaciones a ese país tan sólo en un periodo menor (1990-94 de 57.7%). A lo largo del sexsenio observamos que la proporción de nuestras exportaciones al vecino país se incrementan entre 1990 (3.10%) y 1994 (7.36%).

El comportamiento individual de la industria textil es: la rama 26 *Otras industrias textiles* presenta el mayor ritmo de crecimiento dentro de las importaciones de E.U. (11.81%); del cual México abastece el 9.04% del mercado durante 1995, mientras que en 1990 sólo lo hacia con el 6.93%, notoriamente menor al ritmo de crecimiento de nuestras exportaciones (87.58%). Para la rama 27 *Prendas de vestir* el crecimiento de las importaciones estadounidenses lo hacen al 8.84%; la 24 *Hilados y tejidos de fibras blandas* al 8.0%. En el caso de la rama 25 *Hilados y tejidos de fibras duras* tiende a decrecer (-1.54%), lo que implica que el país abastece su mercado de forma favorable.

## 3.7 Indicadores de la oferta.

### 3.7.1 .Comportamiento de la oferta domestica.

Para su cuantificación se cuenta con el Producto Interno Bruto del sector, industria y rama de actividad. A nivel de manufacturas como un todo, resulta importante dividir en tres periodos significativos, 1980-87 cuya variación media anual es tan sólo de 0.53%, entre 1980-93 la variación mejora a 1.95% y el último periodo, que va de 1987-93 esta variación registra el mejor resultado (3.63%).

Esto permite dar la pauta para indicar que tan sólo en 1993<sup>241</sup> el PIB a nivel nacional alcanzó 1,127,584 millones; el PIB manufacturero representó el 20.11% , alcanzando un valor de 226,842 millones de pesos. El valor generado por la industria textil se colocó en 14,353 millones de pesos, lo que equivale al 1.27% del total nacional y el 6.32% de PIB manufacturero<sup>242</sup>. A nivel de rama tenemos que es la rama 27 la que ocupa el primer lugar con 7,869 millones de pesos, representando el 0.70% del PIB nacional, 3.47% en el sector manufacturero, mientras que su contribución en la industria textil fue de 54.82%. La rama 24 alcanzó un valor de 3,845 millones de pesos, lo que equivale al 0.34% del PIB nacional; el 1.70% del PIB manufacturero y el 26.79% del PIB textil. La contribución de las ramas 25 y 26 bajo tanto a nivel nacional como manufacturero, no así en el textil que representó el 0.59% y 17.79%, respectivamente.

---

241 Entre 1990 y 1993 existe crecimiento del PIB, sin embargo este crecimiento se ve más moderado debido a la constante sobre valuación del peso que incidió de manera desfavorable en el sector externo y generó un ambiente creciente de incertidumbre que, a su vez, limitó la inversión productiva.

242 El PIB de la Industria textil presenta una marcada tendencia a la pérdida de participación, tanto en el PIB nacional como en el sector manufacturero; lo que nos demuestra que la orientación de la industria es al mercado interno; el cual determina su ritmo de crecimiento, por tanto tenemos que su pérdida de dinamismo se debe a la contracción del mercado doméstico y no a la apertura comercial, aunque sí acentúa su deterioro a partir de 1986. PRODESA, Mexicana. Cadena Textil-Vestido, NAFIN, México 1996, pág., 4.

Estas tasas positivas de crecimiento del PIB durante el período se deben a diversos factores como: la inversión extranjera, disminución en el ritmo de deslizamiento del tipo de cambio, la renegociación de la deuda externa y el equilibrio fiscal entre otros<sup>243</sup>.

Los indicadores de distribución geográfica nos muestran el grado de concentración o dispersión de la producción. Cuatro son las principales entidades federativas que a nivel manufacturero existen: Distrito Federal (25.80%), Estado de México (17.43%); Jalisco (6.84%); Veracruz (4.76%) y Puebla (3.40%). La situación de la industria textil es la misma: Distrito Federal (33.12%), Estado de México (19.93%); Puebla (7.48%); Jalisco (5.59%) y Veracruz (1.80%).

Los coeficientes de localización son diversificados en las cuatro ramas; la rama 24 se distribuye en los estados de Puebla, Tlaxcala, Aguascalientes, Hidalgo, Morelos, Estado de México, Nuevo León y, Querétaro. Para la rama 25 Yucatán es el principal estado, seguida de San Luis Potosí, Michoacán y Colima. La rama 26 tiene sus principales focos en Tlaxcala, Aguascalientes, Puebla y Chihuahua. Finalmente la rama 27 se localiza en Aguascalientes, Guerrero, Distrito Federal y Querétaro.

Para determinar la competencia externa en el mercado nacional, se tiene las importaciones de México por país de origen. "A nivel de las manufacturas como un todo, resulta relevante destacar que más de dos terceras partes de los productos manufacturados que México importa provienen de los Estados Unidos, y que esta proporción se mantiene relativamente invariable a lo largo del tiempo. Otros países que tienen importancia como proveedores de México en las manufacturas son Japón (5.1%), Alemania (3.6%) y Francia (2.3%)"<sup>244</sup>.

---

243 *Ibidem.*, pág., 2.

244 *Ibidem.*, pág., 5.2.

Las importaciones que adquiere la industria textil tienen su origen, básicamente de los Estados Unidos, que a lo largo del tiempo incrementa su estructura; manteniendo una tasa de crecimiento de 47.85%. Países como Hong Kong (3.57%), Italia (2.61%), Taiwan(2.45%), proveen al país de forma importante.

Al desagregar la información por ramas ver cual de los países que abastece principalmente. Para el caso de la rama 24 encontramos que E. U., es el principal (62.28%) y cuya tasa de crecimiento es de 43.12%, seguido de Corea del norte (15.34%); Taiwan (2.91%) y Hong Kong (2.83%); los cuales crecen a tasas del 188.1%, 27.18% y 21.03%, respectivamente.

El principal proveedor de las ramas 25, 26, y 27 es E.U., con el 78.72%, 84.94%, y 63.88%, respectivamente. Países tales como la India, Taiwan, Hong Kong, Italia y Corea del norte, son los abastecedores de una tercera parte de lo que requiere el país.

### ***3.7.2 .Estructura del mercado.***

El análisis de las características productivas y estructurales de la actividad textil en el país permite contar con un marco de referencia completo para la implementación de políticas y programas de apoyo que den lugar al desarrollo y expansión de este sector que, como se a señalado, es básico en la actividad productiva del país y en especial en la generación de empleo.

La finalidad de este apartado es la de destacar algunas características generales sobre la industria textil y presentar algunas puntualizaciones importantes respecto a cada una de las ramas.

Con relación al número y tipo de empresas de la Industria textil-vestido se tiene que:

Del 100% de unidades económicas (36,792)

90.35% son microempresas (33,239)

5.18% son pequeñas empresas (1,906)

3.57% son empresas medianas (1,315)

0.90% son empresas gigantes (332)

Esta estructura se repite prácticamente en todas las ramas e inclusive a nivel nacional. La excepción la constituye la rama *24 Hilados y tejidos de fibras blandas* en donde existen 5,461 unidades económicas de las cuales 85.56% son micro, 5.80% pequeñas, 6.59% medianas y 2.05% son gigantes.

Aunque las microempresas son las de mayor peso dentro de la industria, esto no quiere decir que sean las empresas que mayor empleo generan, ni que sus participaciones en el resto de los indicadores (producción, valor agregado, remuneraciones totales, etc.) sean las más relevantes dentro de la misma.

En este sentido, dependiendo de las características de la industria es que las empresas pequeñas, medianas o grandes son las de mayor aportación. Por estratos de personal tenemos que la industria da empleo a un total de 437,405 personas, de las cuales el 37.55% se ubica en las empresas grandes, el 32.73% en la mediana empresa; mientras que sólo 17.43% del total se coloca en la micro empresa y el resto en la pequeña empresa. Esta misma dinámica la ofrece las remuneraciones totales de la industria; mientras que el valor agregado generado por la industria tiene su mayor peso en las empresas de gran tamaño con más del 50%, el 32.57% lo generan las medianas empresas, sólo el 8.28% las micro empresas. El comportamiento de estos indicadores, es similar a nivel rama; la excepción la tenemos en las ramas 25 y 27, pues su peso mayor, se concentra en las empresas de mediano tamaño.

La productividad media que presenta la industria por estratos se concentra en las empresas de mayor tamaño (1.21%), seguida de la pequeña empresa (1.10%), y mediana (0.96%). Por rama de actividad tenemos que la rama 27 presenta la misma evolución de la rama (1.04%, 1.34%, 0.96%, respectivamente); las ramas 24 y 25 tienen índices aceptables en tres de los cuatro estratos; finalmente la rama 26 presenta su mayor productividad en las empresas grandes (1.25%), mientras que las medianas y pequeñas tiene índices cercanos a la unidad (0.74% y 0.68%, respectivamente).

Las características de los establecimientos por rama y tipo de actividad son las siguientes:

*Rama 24 Hilados y tejidos de fibras blandas*, del total de las unidades económicas (5,461), 9 son de propiedad social; 5,447 son de propiedad privada; el resto son de propiedad estatal o pública. De acuerdo a este tipo de estructura tenemos que la iniciativa privada emplea el 99.81% del total de la rama, la social el 0.19%, la pública el 0.01%; y la estatal el 0.14%. A nivel industria tenemos que la rama 24 participa con el 26.74% del total empleado y su origen principal es privado (26.64%). El valor agregado bruto de la rama es de 4,318,938 que representa el 33.74% del total de la industria, el 99.91% lo generan las empresas privadas; y cuyo valor agregado por persona ocupada es de 1.00%. Los activos fijos ascienden a 8,852,202, es decir, constituye el 62.99% del total industrial; el 99.86% se ubica en propiedad privada, y un valor agregado por unidad de activo fijo del 1%. Finalmente, tenemos que la productividad total de los factores por tipo de propiedad se ubica principalmente en el sector privado (1.0%), en la estatal (0.61%), pública (0.43%) y social (0.10%).

*Rama 25 Hilados y tejidos de fibras duras*, del total de las unidades económicas (2,171), 11 son de propiedad social; 2,160 son de propiedad privada. La iniciativa privada emplea el 95.37% del total de la rama, y la social el 4.63%. Esta rama participa con el 2.06% del empleo en la industria del cual el 1.96% es de origen privado. El valor agregado bruto de la rama es de 110,340 que representa el 0.86% del total de la industria, el 96.98% lo generan las empresas privadas; y cuyo valor agregado por

persona ocupada es de 1.01%. Los activos fijos ascienden a 185,972, es decir, constituye el 1.32% del total industrial; el 94.72% se ubica en propiedad privada, y un valor agregado por unidad de activo fijo del 1.02%. La productividad total de los factores por tipo de propiedad se ubica principalmente en el sector privado (1.02%).

Rama 26 *Otras industrias textiles*, del total de las unidades económicas (4,968), 6,571 son de propiedad privada; el resto son de propiedad estatal, pública y social. El empleo generado por la iniciativa privada es del 99.68%, social el 0.27%, la pública el 0.04%; y la estatal el 0.01%, en el total de la industria. Participa con el 23.33% del total empleado por la industria, con el 99.68% de origen privado. El valor agregado bruto de la rama es de 4,100,065 que es el 32.03% del total de la industria, el 99.96% generado por las empresas privadas; y con un valor agregado por persona ocupada de 1.00%. Los activos fijos en la rama ascienden a 3,213,381 que constituye el 22.86% del total industrial; el 99.96% se ubica en propiedad privada, su valor agregado por unidad de activo fijo del 1%. Por último, tenemos que la productividad total de los factores por tipo de propiedad se ubica principalmente en el sector privado (1.0%), en la pública (0.36%) y social (0.08%).

Rama 27 *Prendas de vestir*, del total de las unidades económicas (24,192), 22,460 son de propiedad privada; 75 social, 16 pública, y 9 estatal. El empleo generado por la rama es de 209,623 del cual la iniciativa privada absorbe el 98.84%, social el 0.90%, la pública el 0.18%; y la estatal el 0.08%, en el total de la industria. Su participación en el empleo de la industria es del 47.97%, del cual el 47.37% es de origen privado. El valor agregado de la rama es de 4,271,805 que representa el 33.37% del total de la industria, el 99.55% es generado por las empresas privadas; el valor agregado por persona ocupada es de 1.00%. Los activos fijos en la rama ascienden a 1,802,357 que constituye el 12.82% del total industrial; el 99.20% se ubica en propiedad privada, su valor agregado por unidad de activo fijo es del 1%. Por último, tenemos que la productividad total de los factores por tipo de propiedad se ubica principalmente en el sector privado (1.0%), estatal (0.90%); pública (0.42%) y social (0.44%).



## 3.8 Factores de producción.

### 3.8.1. Estructura de costos.

Para la evaluación de los costos, se tomo como referencia la estructura porcentual de los costos laborales, agropecuarios y mineros, industriales, electricidad, transporte y comunicaciones, comercio, e insumos importados. Esto nos permite ubicar el peso que cada uno de los insumos tiene en las ramas.

Para las ramas que conforman la industria textil, los costos entre 1980 y 1990 ha variado, esto es el resultado de los cambios tecnológicos, la producción de los productos de origen natural han ido perdiendo espacio en relación a los productos industriales.

La rama 24 *Hilados y tejidos de fibras blandas*, presenta una estructura de costos que ha variado durante la década, si bien los insumos industriales han sido los de mayor peso, estos sólo se han incrementado en 0.6%, sin embargo los insumos laborales han decrecido en 0.7%, al igual que los insumos agropecuarios y mineros que se redujeron en un 5.0%. Los insumos de mayor crecimiento durante la década, son los importados (2.1%). El caso de la rama 25 *Hilados y tejidos de fibras duras* tiene una evolución diferente, si bien los insumos laborales (-5.9%) y agropecuarios (-8.1) han decrecido al igual que la rama anterior, la diferencia radica en que los insumos industriales que requiere la rama se han reducido en un 11.1%; mientras que los insumos importados y el comercio crecieron en 2.8%.

La rama 26 *Otras industrias textiles*, presenta reducción de costos en cuatro de los siete tipos de insumos, el laboral (-2.3%), agropecuario (-0.3%), industrial (-15.4%) y comercio (-1.7%); proporción que fue ganado por lo insumos importados, lo que implica una clara dependencia del exterior. Finalmente la rama 27 *Prendas de vestir*, sus costos se reducen en los insumos industriales (-10.4%), y laborales (-1.2%). Los insumos de transporte (1.3%), comercio (2.1%) e importados (8.0%), son los de mayor importancia para la rama.

### 3.8.2. Costo promedio de mano de obra.

Existen dos aspectos importantes para la competitividad en países como el nuestro: las políticas cambiarias y la relación de los costos nacionales de producción y los internacionales, valuados ambos en moneda común<sup>245</sup>.

En las relaciones internacionales de precios influye el movimiento de los costos de producción e intercambio de los llamados bienes comerciables. La evolución de estos costos -costos laborables- es fundamental para determinar la competitividad ya que su incremento eleva los niveles medios de esta; implicando desequilibrios en la balanza comercial que obligan a ajustes en el tipo de cambio; y viceversa<sup>246</sup>.

Estos cambios en los costos laborables, pueden ser por la productividad de la fuerza de trabajo<sup>247</sup> o bien, por los movimientos en los salarios. Los estudios especializados nos dicen que los acuerdos y reglamentos expresados en los contratos colectivos de trabajo cobran importancia, pues condicionan la flexibilidad laboral y facilitan o detienen la posibilidad de ajuste a corto plazo y mediano plazo, incidiendo en las condiciones medias de productividad en cada empresa<sup>248</sup>.

---

245 Es decir, "De acuerdo a la versión sencilla de la Teoría de la Paridad del Poder de Compra, la tasa de cambio de dos países variará, en un contexto de largo plazo, en proporción a los cambios en sus precios relativos, por lo que, en equilibrio, la tasa de cambio debería expresar la relación de precios domésticos a los precios internacionales del país con el que se está negociando. Sin embargo, las entradas y salidas de capital a corto plazo, así como diversas influencias adicionales -provenientes de shocks externos-, pueden apartar la tasa de cambio de los niveles señalados por la paridad de compra de las monedas, sea por presiones del mercado o a consecuencia de políticas instrumentadas por las autoridades monetarias, tendientes a consolidar los procesos de ajuste macroeconómico". Enrique Hernández Laos, "Costo Laboral y Competitividad Manufacturera en México (1984-1993), inédito, pag. 1

246 *ibídem.* pag., 2

247 La cual se verá mas adelante.

248 La flexibilidad laboral se refiere al conjunto de cambios en el ámbito laboral registrados en países industrializados y semiindustrializados. Con ella se pretende reducir las rigideces que se presentan en las negociaciones con los sindicatos de las empresas, a través de los contratos colectivos de trabajo, partiendo

Para el caso del sector manufacturero tenemos el cuadro 1 presenta el valor del CLU para el período 1984-1993. En términos nominales para 1984 su valor fue de 2.37 dólares estadounidenses por hora-hombre trabajada, descendiendo en 1987 a 1.80 dólares por hora, esta reducción en la competitividad se debió a la revaluación del tipo de cambio real, pues la responsabilidad del mercado laboral en esta pérdida de competitividad fue poco significativa, a consecuencia de los notables aumentos de la productividad del trabajo que anularon más que proporcionalmente los aumentos observados en las remuneraciones reales de la mano de obra, incluidas las mayores cargas laborales no salariales<sup>249</sup>. Ya para 1993 esta situación se revierte alcanzando 3.68 dólares por hora.

**Cuadro 1**  
**Costo laboral unitario**  
**en la Industria Manufacturera Mexicana (1984-93)**

<b>AÑO</b>	<b>CLU(N)</b>	<b>CLU(R)</b>
<b>1984</b>	2.37	2.37
<b>1985</b>	2.42	2.34
<b>1986</b>	1.84	1.74
<b>1987</b>	1.80	1.65
<b>1988</b>	2.29	2.01
<b>1989</b>	2.43	2.04
<b>1990</b>	2.60	2.07
<b>1991</b>	3.06	2.33
<b>1992</b>	3.43	2.54
<b>1993</b>	3.68	2.65

**Nota:** CLU(N)= Nominal; CLU(R)= Real

**Fuente:** Anexo Estadístico

de que el contexto institucional y la legislación laboral condicionan las relaciones entre empresarios y trabajadores. También la flexibilidad laboral expresa la capacidad de respuesta de una empresa ante los cambios en el mercado de trabajo, para lo cual existen de dos tipos: las de carácter numérico y funcional. Para mayor profundidad en el tema ver Hernández Laos, México: competitividad laboral y tipo de cambio, en Comercio Exterior, vol. 46, No. 7, México, julio de 1996.

249 Hernández Laos, Costo Laboral y Competitividad Manufacturera en México (1984-1993). pag., 3.

Para el estudio de los costos laborales unitarios de la rama textil tenemos el cuadro 2, en el se presenta la evolución de los costos para 3 de las cuatro subramas que componen la industria textil. Si observamos los resultados tenemos que su comportamiento es similar al registrado en el sector; para *la rama 24 Hilados y tejidos de fibras blandas* tenemos que para 1984 registró 1.99 dólares estadounidenses por hora-hombre trabajada, reduciéndose en 1986 a 1.35 dólares por hora, recuperándose hasta alcanzar 3.08 dólares por hora. La *rama 26 Otras industria textiles* presentó un valor de 1.88 dólares por hora, y ya para 1986 fue de 1.43 dólares por hora, una caída menor a la rama 24, y cuya recuperación fue de 3.39 dólares por hora. El caso de la rama 27 *prendas de vestir*, tenemos que registró en 1984 1.48 dólares por hora, y a diferencia de las anteriores tenemos que esta tiene su mayor caída en 1987 de 1.12 dólares por hora, recuperándose con 2.96 dólares por hora en 1993.

La variación media anual registrada por los costos laborales unitarios nominales de las ramas durante el período 1984-1993, registraron caídas en términos de moneda extranjera, conforme se devaluaba el tipo de cambio real de la economía (Rama 24, 4.97; Rama 26, 6.77; y Rama 27, 7.99)<sup>250</sup>. Por el contrario, entre 1987 y 1993, las ramas se acrecentaron, conforme se apreciaba el tipo de cambio (Rama 24, 13.87; Rama 26, 13.27; y Rama 27, 17.52).

En 1984, el promedio simple del CLU de las ramas que conforman la industria textil es de 1.78 dólares por hora, para 1993, el promedio simple de los CLU ascendió a 3.14 dólares por hora. (ver cuadro 2)

---

250 Permitiendo comprobar que la competitividad durante este período fue mala frente al exterior, sin embargo entre 1987 y 1993 la situación se revirtió.

**Cuadro 2**  
**Costo laboral unitario**  
**en ramas textiles (1984-1993)**

<b>AÑO</b>	<b>RAMA 24</b>	<b>RAMA 26</b>	<b>RAMA 27</b>
<b>1984</b>	1.99	1.88	1.48
<b>1985</b>	1.91	2.39	1.65
<b>1986</b>	1.35	1.43	1.20
<b>1987</b>	1.42	1.60	1.12
<b>1988</b>	1.86	1.98	1.55
<b>1989</b>	1.88	2.26	1.88
<b>1990</b>	2.03	2.33	1.99
<b>1991</b>	2.68	2.61	2.31
<b>1992</b>	2.93	3.26	2.63
<b>1993</b>	3.08	3.39	2.96

Fuente: Cálculos en base a los datos de la Encuesta Industrial Anual, INEGI, Disquetes.

Los bajos costos laborales unitarios presentados por las ramas, obedecen principalmente a los procesos tecnológicos que utiliza la industria textil y a los niveles de calificación de la fuerza de trabajo.

Un factor importante dentro de los costos laborales unitarios, son las remuneraciones totales a los trabajadores, las cuales se registran en el cuadro 3. La variación media anual entre 1984 y 1987 se caracterizó por una reducción de salarios reales notable, en dos de las tres subramas (Rama 24, -2.81; Rama 26, 0.66; y Rama 27, -5.29). Entre 1987 y 1993, las ramas acrecentaron sus salarios nominales a tasa positiva (Rama 24, 0.45; Rama 26, 1.52; Rama 27, 3.44), "mostrando que el proceso de indización de los salarios nominales a los aumentos del nivel de precios del consumidor fue, en general, mas que proporcional es este subperíodo, lo que repercutió de manera desfavorable sobre niveles de competitividad externa de las ramas"<sup>251</sup>

251 Hernández Laos, Costo Laboral y Competitividad Manufacturera en México (1984-1993). pag., 27.

**Cuadro 3**  
**Remuneraciones reales por hora hombre**  
**en ramas textiles (1984-1993)**

<b>AÑO</b>	<b>RAMA 24</b>	<b>RAMA 26</b>	<b>RAMA 27</b>
1984	0.33	0.32	0.25
1985	0.34	0.35	0.25
1986	0.32	0.31	0.23
1987	0.31	0.32	0.21
1988	0.29	0.31	0.20
1989	0.31	0.35	0.22
1990	0.29	0.34	0.22
1991	0.29	0.32	0.24
1992	0.31	0.35	0.25
1993	0.32	0.35	0.26

Fuente: Cálculos en base a los datos de la Encuesta Industrial Anual, INEGI, Disquetes.

### **3.8.3. Productividad laboral.**

La importancia de los acuerdos y reglamentos en los contratos de trabajo son fundamentales para las condiciones medias de productividad de las empresas y por tanto de la competitividad.

Entre 1984 y 1987, solo la *rama 24 hilados y tejidos de fibras blandas*, incrementó su productividad (2.29), en tanto que *las ramas 26 Otras industrias textiles y 27 Prendas de vestir* tuvieron una variación media anual negativa (-0.28 y -2.37, respectivamente). Situación que no se presenta entre 1987 y 1993 en donde la variación media de la productividad fue positiva en las tres subramas (rama 24, 0.95; rama 26, 2.51; y rama 27, 0.67).

Si observamos las condiciones medias de productividad tenemos que entre 1984 y 1993 la *rama 27 Prendas de vestir* registra efectos desfavorables del mercado

laboral sobre la competitividad, al observar incrementos en los salarios reales mayores a los observados en la productividad (+0.8%)<sup>252</sup>. En las ramas 26 y 24, por el contrario el crecimiento de la productividad es mayor que el crecimiento de los salarios reales (rama 26, -0.34; y 24, -2.04), lo que implica que en las ramas se habrían registrado efectos favorables del medio laboral sobre la competitividad.

### **3.8.4. Recursos humanos.**

Dentro de este apartado tenemos la calificación de la mano de obra, para ello se consideraron los niveles ocupacionales y educativos. En el primero de ellos, tenemos que del total del sector manufacturero (4,672,700); 478,200 son empleados no calificados; 451,500 son semicalificados; 2,293,700 calificados; 540,300 técnicos; 355,900 son administradores; 257,100 son comerciantes y vendedores; 14,700 son de otras ocupaciones calificadas; y tan sólo 4,400 son profesionistas. De este universo tenemos que la industria textil-vestido absorbe el 10.2% de los empleados no calificados; el 43.2% de los empleados semicalificados; el 12.6% son calificados; 6.9% son empleados técnicos; el 9.2% son administradores; el 8.8% son comerciantes; y tan solo el 5.9% son profesionistas.

Por rama económica tenemos que la *rama 24 Hilados y tejidos de fibras blandas* emplea 134 900 personas de las cuales 11.5% son no calificados; el 7.2% son semicalificados; 58.8% son calificados ; 9.1% tiene niveles técnicos; 7.4% son administradores; 1.8 son comerciantes; y sólo el 1.0% son profesionistas. La *rama 25 Hilados y tejidos de fibras duras* contrata a 26,600 empleados cuyos niveles de calificación son: 15.0% no calificados; el 46.9% semicalificados; 25.9% calificados; 3.4% técnicos; 3.3% administradores; y solo el 1.1% profesionistas. La *rama 26 Otras industrias textiles*, empleaba a 41,500 personas de las cuales el 28.1% tienen niveles semicalificados; el 40.5% son calificados; los niveles

---

252 *Ibidem.*, pag., 28

técnicos tienen el 6.9%; el 6.7% lo absorben los administradores; los profesionistas en esta rama son nulos. Por último, la *rama 27 Prendas de vestir*, concentra los niveles de ocupación en los semicalificados (35.9%) y calificados (41.8%).

Esto nos permite imaginarnos los niveles educativos que tienen los empleados de esta rama. Para ello se distinguieron 9 niveles educativos<sup>253</sup>; para el sector manufacturero 1,061,200 se encuentran sin instrucción y con primaria incompleta; 1,477,700 se encuentran en el nivel dos (con primaria completa y secundaria incompleta); 168,700 tiene secundaria completa y estudios técnicos o comerciales; 864,400 tienen secundaria; 125,300 personas tienen secundaria, y uno o dos años de estudios técnicos o comerciales; 412,300 tienen preparatoria completa; 190,300 presentan estudios de secundaria terminada y tres o cuatro años de estudios técnicos o comerciales, los niveles ocho y nueve tienen clasificados a los profesionistas los cuales 108,100 cuentan con estudios incompletos, mientras que 264,700 terminaron sus estudios e inclusive presentan estudios de posgrado.

De acuerdo con esto, tenemos que la industria textil y del vestido cuenta con niveles muy bajos entre la población que la compone, ya que el grueso se encuentra en el nivel 1 y 4 con el 14.4% y 14.6%, la población con estudios profesionales son casi nulos, pues tan solo el 0.07% presenta estudios profesionales completos, esta misma situación se refleja al interior de las ramas.

Del total de la *rama 24 Hilados y tejidos de fibras blandas* tenemos que el 38.3% tiene primaria completa y secundaria incompleta; el 20.7% cuenta con secundaria; el 17.9 no tiene instrucción o bien la primaria incompleta; el 9.8% tiene preparatoria, o bien estudios técnicos o comerciales; el resto de los trabajadores cuenta con un mayor nivel educativo, porcentaje que esta entre el 2 y 3% únicamente. La *rama 25 Hilados y tejidos de fibras duras*, concentra casi el 60% de los empleados sin instrucción o primaria incompleta; el 20.3% cuenta con primaria completa y secundaria incompleta; el 10.1% tiene secundaria; el resto se reparte en los diferentes niveles. La *rama 26 Otras Industrias Textiles*, el 40.8%

---

253 Cada una de estas cifras, fueron tomadas de el último censo de población y vivienda.



de sus empleados carecen de instrucción educativa o solo cuentan con algunos años de primaria, el 25.1% cuenta con secundaria. Finalmente la *rama 27 Prendas de vestir*, cuenta con una estructura porcentual mas diversificada; si bien la mayoría se encuentra en el nivel 1 (sin instrucción y con primaria incompleta) con un 34.0%, el 29.7% cuenta con secundaria completa, casi el 6% se ubica en los niveles: 2 primaria completa y secundaria incompleta, 3 secundaria completa, estudios técnicos o comerciales y 7 secundaria completa y 3 o 4 años de estudios técnicos o comerciales. El 4.1% cuenta con estudios profesionales completos con o sin posgrado.

### **3.8.5. Generación de empleo.**

“A nivel de las manufacturas como un todo, un aumento de la demanda final de 100 millones de pesos (a precios de 1990) eran capaces de generar cerca de 26 mil empleos en total en 1980 (10 mil directos y 16 mil indirectos), en tanto que para 1990 la generación de empleos de las manufacturas consolidadas habría disminuido a solo 20 mil empleos (8 mil directos y 11 mil 600 indirectos)”<sup>254</sup>.

A nivel de ramas tenemos que: la *rama 24 Hilados y tejidos de fibras blandas* era capaz de generar 48 mil empleos en 1980 de los cuales 15 mil eran directos y 33 mil eran indirectos; ya para 1990 la situación fue diferente pues tan solo se generaron 29 mil empleos (de los cuales 14 mil son directos y 15 mil indirectos). La *rama 25 Hilados y tejidos de fibras duras* generaba 35 mil empleos en 1980, de los cuales 14 mil eran directos y 21 mil indirectos; en 1990 fue de tan solo 23 mil empleos 14 mil directos y 9 mil indirectos. La *rama 26 Otras industrias textiles* en 1980 generaba 25 mil empleos (13 mil directos y 12 indirectos) y ya para 1990 solo generaba 18 mil empleos (12 mil directos y 6 indirectos). Y por último la *rama 27 Prendas de vestir* generaba en 1980 26 mil empleos (11 mil directos y 15 mil indirectos); en 1990 fue de 20 mil empleos (11 directos y 9 mil indirectos). En las cuatro ramas observadas tenemos que su variación durante el período estudiado en mayor al 60%.

254 Hernández L. Op. Cit., pág., 6.6.

## 3.9 El tratado de libre comercio.

### 3.9.1. Efectos del tratado.

**H**ablar del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, es hablar de la reducción en la tasa arancelaria sobre bienes que provienen de la zona, de conformidad con ciertas reglas de origen.

La eliminación de los aranceles normalmente implica un incremento de las importaciones de los productos negociados, esto debido a que la desgravación arancelaria hace que disminuyan los precios entre los productores, pues el arancel representa un costo adicional incluido en el precio final del producto. Este menor costo aumenta la competitividad de la industria manufacturera de los socios comerciales.

Es de hacer notar que "desde el inicio de la liberalización comercial a mediados de los años ochenta, México a aumentado de manera sustancial sus importaciones, proceso que duro hasta la fuerte devaluación del peso en diciembre de 1994"<sup>255</sup>. Esta falta de competitividad de los productos nacionales en el mercado doméstico, se debe en gran parte al anterior modelo económico, el cual operaba bajo condiciones de protección comercial, mientras que las industrias de Estados Unidos operaban en condiciones mas competitivas permitiendo hacerse mas productivos y eficientes.

Una vez puesto en marcha el Tratado de Libre Comercio, se presentan efectos de corto, mediano y largo plazo; el primero de ellos tiene que ver con la perdida de competitividad de la industria manufacturera mexicana en el mercado nacional, frente a los competidores norteamericanos; este efecto de corto plazo, que se ve compensado de alguna manera con el incremento de la competitividad en otros

---

<sup>255</sup> Ibidem., pag., 7.3.

mercados, es decir, si bien el mercado nacional se ve saturado de productos importados de bajo precio, también es cierto que los productos nacionales tienen buena presencia a nivel internacional.

Una de las grandes ventajas que se percibe de inmediato, es la liberalización de importaciones de bienes de capital que no se producen en el país, esto permite adquirir insumos intermedios y bienes de capital a precios mas baratos, fortaleciendo la competitividad de aquellas industrias que los incorporan en la producción de bienes finales, teniendo como consecuencia una reducción de costos y un incremento de la productividad.

“Además de la reducción de precios de los insumos importados, puede darse un efecto de precio en el mercado doméstico. Este efecto implica que se podría fijar precios mas bajos para los bienes de capital e intermedios de origen mexicano, ya que los productores domésticos de estos bienes tienen que responder ante la disminución de precios por parte de la competencia extranjera. Como resultado, la industria manufacturera de productos finales dispondrá de insumos mas baratos, no solo los procedentes de América del Norte sino también los de origen mexicano”<sup>256</sup>.

Los efectos de mediano y largo plazo “tendrá dos efectos principales sobre la competitividad: (I) un mejoramiento de la eficiencia inducido por la intensificación de la competencia; y (ii) la obtención de economías de escala debido al mayor número de consumidores accesibles”<sup>257</sup>.

La eliminación de cualquier tipo de barreras al comercio, implica una mayor competencia tanto en el mercado doméstico como en el mercado del socio comercial, esto permite que en libre competencia los productores mas eficientes o mas competitivos sobrevivan en el mercado.

---

256 *Ibidem.*, pag., 7.4

257 *Ibidem.*, pag., 7.7.

Una mayor competencia induce a los productores a reducir sus niveles de costos a través del mejoramiento de la productividad y por tanto buscar mejorar la distribución de sus productos, así como la diversificación de los productos para ofrecerlos a los consumidores.

El efecto de largo plazo se desprende de este último, si bien la libre competencia estimula la productividad y los mecanismos de distribución, también es claro que solo sobrevivirán aquellas empresas que logren reestructurarse y mejorar su eficiencia ante la mayor competencia con el exterior.

---

## CONCLUSIONES

---

Después de cuatro décadas bajo el modelo de sustitución de importaciones, la apertura comercial de México, impulsada en 1986, obligó a las empresas a enfrentar una fuerte competencia externa, por lo que, los niveles de competitividad resultaron fundamentales en esta nueva etapa.

La cuantificación de la competitividad lleva implícito muchos factores presentados a lo largo de este trabajo, los cuales demuestran, en su conjunto, que tras un aumento de la competitividad entre 1984 y 1986, la industria textil, al igual que el resto del sector manufacturero, lo habrían reducido entre 1990-94.

De acuerdo a lo mencionado en el capítulo 2; dos son los métodos utilizados para la medición de la competitividad: a) el de ventaja competitiva revelada; y b) participación en el mercado.

De estos métodos, tenemos que los indicadores de los factores determinantes de la competitividad son los que se refieren: a) la demanda; b) oferta; y c) eficiencia y desempeño productivo. Para lo cual, cada uno considera factores relevantes.

## Indicadores de competitividad

- ⇒ Índice de ventajas competitivas reveladas en el mercado mundial
- ⇒ Índice de ventajas competitivas reveladas por área geoeconómica (América del norte)
- ⇒ Índice de ventajas competitivas reveladas por área geoeconómica (Europa)
- ⇒ Índice de ventajas competitivas reveladas por área geoeconómica (Asia)
- ⇒ Índice de ventajas competitivas reveladas por área geoeconómica (Centro y Sudamérica)
- ⇒ Índice de ventajas competitivas reveladas por área geoeconómica (Los demás)
- ⇒ Índice de Porter
- ⇒ % de exportaciones

### Factores

#### Factores de la demanda

- ⇒ Destino de la demanda interna y externa
- ⇒ Dinamismo de la demanda interna
- ⇒ Dinamismo de la demanda externa
- ⇒ Dinamismo de la demanda total

#### Oferta

- ⇒ Dinamismo de la oferta interna y externa
- ⇒ Estructura de mercado

#### Factores de producción

- ⇒ Estructura de costos primos
- ⇒ Costo promedio de mano obra
- ⇒ Productividad laboral
- ⇒ Recursos humanos
- ⇒ Generación de empleo

De acuerdo con estos factores, tenemos que las características sobresalientes del sector textil son:

- ⇒ Se orienta principalmente al mercado nacional.
- ⇒ La mayoría de las materias primas que se utilizan son de origen sintético.
- ⇒ Sigue siendo una industria con gran peso dentro del sector manufacturero.
- ⇒ Es intensiva en mano de obra.
- ⇒ La mayoría de los empleados en la industria presentan bajos niveles de educación.
- ⇒ Se compone principalmente de micro empresas
- ⇒ Es un sector que solo en algunos eslabones presenta tecnología de punta.
- ⇒ En los últimos años existe dinamismo exportador como consecuencia de la devaluación de 1994.
- ⇒ Las exportaciones se dirigen principalmente a Estados Unidos.
- ⇒ Los insumos utilizados son, principalmente de origen importado.
- ⇒ No se cuenta con la capacidad productiva para competir en el exterior.
- ⇒ Es un sector altamente concentrado.
- ⇒ La capacidad de generación de empleo aun cuando se ha reducido no ha dejado de ser importante.

Si bien, durante el período estudiado se presenta pérdida de competitividad<sup>258</sup> en la industria textil, esta se atribuye a factores exógenos, es decir, a la política cambiaria implantada por las autoridades como parte del ajuste macroeconómico

---

258 Los bajos índices de competitividad repercutieron el sector externo, abaratando las importaciones y encareciendo las exportaciones, implicando un menor ingreso para el país. Este desequilibrio en la balanza comercial se financió con capital de corto plazo, que al no permanecer en el mediano plazo, se tuvo que recurrir a la devaluación de 1994.

Con la apertura comercial y un tipo de cambio revaluado, se obligó a las empresas del país a sustituir los insumos importados por insumos nacionales, sobre todo en actividades intensivas en trabajo, calificadas, dinámicas y orientadas al sector externo.

que, al utilizar el tipo de cambio nominal como la variable de control inflacionario, revalúa el tipo de cambio real, afectando la competitividad en la mayoría de las actividades manufactureras.

Esto no significa que la industria textil no presente dificultades en su estructura, solo que se ven agudizados por las políticas implementadas por el gobierno. Los problemas de estructura que presenta, tiene que ver principalmente con la falta de tecnología de punta en los subsectores que la conforman, además de no contar con personal calificado para su utilización, obligando a la industria a no poder absorber el ritmo de la demanda interna, la cual exige ropa de calidad pero con precios bajos, ya que la mayoría de la población presenta bajos ingresos.

Con la apertura, la industria textil muestra una posición poco favorable dentro de los índices de competitividad a nivel mundial, en el periodo estudiado; por área geoeconómica tenemos que nuestra industria tiene índices muy favorables lo que permite concluir que aun pese a lo malo del panorama interno las empresas textiles han podido colocar sus productos en el extranjero sobre todo con aquellos países con los que se tienen tratados comerciales. Este dinamismo exportador esta sustentado con la posición que se ocupa dentro del mercado norteamericano (3er lugar).

Por lo que respecta a la demanda tenemos que esta se orienta básicamente al mercado interno (90.67%), por tanto su producción ésta sujeto al dinamismo de esta, la cual esta determinado por la tasa media anual del aumento del consumo nacional aparente que durante estos años fue de 6.6%, porcentaje menor que en otros periodos. Con la contracción de la demanda interna el sector ha tenido que recurrir al exterior para lograr sobrevivir. Por lo que el dinamismo en las exportaciones entre 1990-94 fue de 57.7% mayor al observado a nivel nacional y cuyo principal destino fue Estados Unidos al cual se dirige el 86.24%; el indicador que nos permite ver el grado de penetración de nuestros productos en otros mercados es el dinamismo de las importaciones de Estados Unidos (para este caso), índice que nos coloca en el 4to lugar, solo por debajo de China, Hong



Kong, y Corea.

El comportamiento de la oferta doméstica está determinado por el PIB, y cuyo valor equivale al 1.27% del total nacional y el 6.32% del PIB manufacturero. Las tasas positivas de crecimiento del PIB en el período; se deben al incremento de la inversión extranjera en el sector; a la disminución en el ritmo de deslizamiento del tipo de cambio; y a la renegociación de la deuda externa.

El grado de concentración de la producción de la rama textil es muy alto, ya que cuatro son las principales entidades federativas: Distrito Federal (33.12%); Estado de México (19.93%); Puebla (7.48%); Jalisco (5.59%) y Veracruz (1.80%). Si a esto le agregamos que son 10 (Cia. Industrial de Parras y Subs; Terza; Texel y Subs; Grupo Industrial Assa y Subs; Industrias Martín; Sedas Real; Grupo el Asturiano; Hilasal Mexicana) las empresas más importantes, de las cuales solo dos son de la rama Prendas de vestir (Ferrioni y Manufacturas y Diseños Gerat). Para evitar un alto grado de concentración, se tendrá que luchar con políticas antimonopolio para lograr diferenciar el precio de los productos dentro del mercado nacional. Otra problemática son los altos costos en crédito dentro del país; por lo que las empresas prefieren obtener créditos en el exterior para lograr que sus costos sean menores; sin embargo esto implica un alto riesgo al enfrentarse con una economía vulnerable como la nuestra, en la que los ajustes cambiarios llevan a la ruina a muchas empresas.

Los factores de producción son los insumos que las empresas necesitan para competir de forma sólida por ello los acervos de factores son menos importantes que la velocidad con que estos factores sean renovados, creados o especializados. Esta falta de insumos tecnológicamente actualizados han frenado el crecimiento del sector textil; el cual ante la escasa inversión, la productividad del trabajo ha tenido que incrementarse en tiempos difíciles. Las estimaciones de la productividad del trabajo en esta industria se presentan diferentes en cada rama; si bien las ramas 24, 26 y 27 presentan incrementos en la productividad laboral de 0.95, 2.51 y 0.67 respectivamente, la 27 presenta dificultades al

observar incrementos en los salarios reales superiores al de la productividad.

Finalmente, tenemos que en general es una industria que presenta restricciones competitivas, derivadas de su baja eficiencia productiva, que han hecho visible su vulnerabilidad frente a las importaciones, y por tanto limitan sus posibilidades de éxito en el exterior.

Sin embargo ante la fuerte devaluación de 1994, la industria presenta un ligero respiro que deberá aprovecharse para apoyar el incremento de la eficiencia productiva, con base a la modernización tecnológica de los activos de las ramas que la conforman, por medio de la capacitación del capital humano y, principalmente, por medio del incremento de la productividad de la planta, tarea que es difícil si tenemos en cuenta el encarecimiento del crédito y de las importaciones de maquinaria y equipo que existen en la actualidad en la economía mexicana.

# Anexo Estadístico

## INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

PIB NACIONAL, PIB MANUFACTURERO Y PIB DE LA INDUSTRIA TEXTIL  
EL EL PERIODO 1980-1994  
(en millones de pesos constantes 1980)

AÑO	PIB NACIONAL		PIB MANUFACTURER		PIB TEXTIL		PORCENTAJES	
	pesos	tasa	pesos	tasa	pesos	tasa	%	%
	1980	%	1980	%	1980	%	(3/1)	(3/2)
	(1)		(2)		(3)			
1980	4.470.077		988.900		62.304		1,39%	6,30%
1981	4.862.219	9%	1.052.660	6%	64.823	4%	1,33%	6,16%
1982	4.831.689	-1%	1.023.811	-3%	60.464	-7%	1,25%	5,91%
1983	4.628.937	-4%	943.549	-8%	58.772	-3%	1,27%	6,23%
1984	4.796.050	4%	990.856	5%	58.637	0%	1,22%	5,92%
1985	4.920.430	3%	1.051.109	6%	60.906	4%	1,24%	5,79%
1986	4.738.640	-4%	995.848	-5%	58.448	-4%	1,23%	5,87%
1987	4.825.445	2%	1.026.136	3%	57.959	-1%	1,20%	5,65%
1988	4.887.841	1%	1.058.959	3%	59.307	2%	1,21%	5,60%
1989	5.048.950	3%	1.135.087	7%	60.767	2%	1,20%	5,35%
1990	5.276.684	4%	1.203.924	6%	60.535	0%	1,15%	5,03%
1991	5.468.560	3%	1.252.246	4%	58.295	-4%	1,07%	4,66%
1992	5.619.836	1%	1.280.655	2%	56.138	-4%	1,00%	4,38%
1993	5.655.280	3%	1.270.979	-1%	51.984	-7%	0,92%	4,09%
1994	5.823.210	3%	1.317.035	4%	51.275	-1%	0,88%	3,89%

FUENTE: CANAINTEX, Memorias Estadísticas.

**Distribución geográfica  
del Producto Interno Bruto  
1988  
Miles de pesos**

Entidad federativa	24	25	26	27	Total Textil	Total Manufac.
Aguascalientes	78,561	8	37,350	90,776	206,695	838,940
Baja California Nte.	46,198	0	12,024	47,631	105,853	1,906,881
Baja California Sur	4,024	0	163	3,663	7,850	139,455
Campeche	0	14	121	356	491	157,328
Coahuila	108,423	12,118	18,970	58,360	197,871	4,078,115
Colima	0	0	364	4,632	4,996	145,342
Chiapas	13,530	191	129	714	14,564	779,179
Chihuahua	11,818	0	68,371	89,841	170,030	2,793,125
Distrito Federal	497,852	5,266	310,366	1,557,456	2,370,940	24,642,480
Durango	11,211	0	243	61,926	73,380	1,336,723
Guanajuato	46,913	441	11,101	58,493	117,028	3,375,311
Gusmanero	16	36	1,336	26,713	28,101	376,682
Hidalgo	147,748	0	12,273	68,761	228,785	1,949,733
Jalisco	107,044	1,353	583,639	217,644	909,680	7,485,453
Estado de México	675,569	47,031	394,781	549,225	1,666,606	19,420,999
Michoacán	3,277	7,200	4,249	11,736	26,462	1,483,712
Morelos	73,420	8	5,140	43,199	121,767	1,548,667
Nayarit	0	89	143	3,916	4,148	586,694
Nuevo León	410,838	4,828	46,236	195,984	657,886	10,611,900
Oaxaca	318	32	6,556	5,338	12,244	1,031,243
Puebla	364,694	3,841	90,278	181,355	640,168	3,243,263
Querétaro	82,390	0	381	73,651	156,422	2,354,128
Quintana Roo	0	0	49	736	785	142,193
San Luis Potosí	39,577	40,404	21,288	30,755	132,024	2,228,506
Sinaloa	23,177	0	1,219	15,664	40,060	952,921
Sonora	37,491	0	13,845	37,543	88,879	1,815,526
Tabasco	1	0	183	10,680	10,864	618,693
Tamaulipas	8,302	10,964	728	35,600	55,594	1,810,324
Tlaxcala	77,422	0	43,366	31,796	152,584	798,208
Veracruz	116,662	2,248	2,598	83,289	204,797	5,561,181
Yucatán	905	257,198	2,105	33,405	293,613	996,519
Zacatecas	140	0	444	9,603	10,187	193,338
<b>Total nacional</b>	<b>2,987,521</b>	<b>393,270</b>	<b>1,690,119</b>	<b>3,640,444</b>	<b>8,711,354</b>	<b>105,402,782</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, INEGI, 1993.

**Distribución geográfica  
del Producto Interno Bruto  
1988  
Estructura Porcentual**

Entidad federativa	Ramas				Total	Total
	2A	2B	2C	2D	Textil	Manufac
Aguascalientes	2.630	0.002	2.210	2.494	2.373	0.796
Baja California Nte.	1.546	0.000	0.711	1.308	1.215	1.809
Baja California Sur	0.135	0.000	0.010	0.101	0.090	0.132
Campeche	0.000	0.004	0.007	0.010	0.006	0.149
Coahuila	3.629	3.081	1.122	1.603	2.271	3.869
Cofima	0.000	0.000	0.022	0.127	0.057	0.138
Chiapas	0.453	0.049	0.008	0.020	0.167	0.739
Chihuahua	0.396	0.000	4.045	2.468	1.952	2.650
Distrito Federal	16.664	1.339	18.364	42.782	27.217	23.379
Durango	0.375	0.000	0.014	1.701	0.842	1.268
Guanajuato	1.570	0.112	0.662	1.607	1.343	3.202
Guerrero	0.001	0.009	0.079	0.734	0.323	0.357
Hidalgo	4.946	0.000	0.726	1.889	2.626	1.850
Jalisco	3.583	0.344	34.532	5.979	10.442	7.102
Estado de México	22.613	11.959	23.358	15.082	19.131	18.426
Michoacán	0.110	1.831	0.251	0.322	0.304	1.408
Morelos	2.458	0.002	0.304	1.187	1.398	1.469
Nayarit	0.000	0.023	0.008	0.108	0.048	0.557
Nuevo León	13.752	1.228	2.736	5.384	7.552	10.068
Oaxaca	0.011	0.008	0.388	0.147	0.141	0.978
Puebla	12.207	0.977	5.342	4.982	7.349	3.077
Querétaro	2.758	0.000	0.023	2.023	1.796	2.233
Quintana Roo	0.000	0.000	0.003	0.020	0.009	0.135
San Luis Potosí	1.325	10.274	1.260	0.845	1.516	2.114
Sinaloa	0.776	0.000	0.072	0.430	0.460	0.904
Sonora	1.255	0.000	0.819	1.031	1.020	1.722
Tabasco	0.000	0.000	0.011	0.293	0.125	0.587
Tamaulipas	0.278	2.788	0.043	0.978	0.638	1.718
Tlaxcala	2.592	0.000	2.566	0.873	1.752	0.757
Veracruz	3.905	0.572	0.154	2.288	2.351	5.276
Yucatán	0.030	65.400	0.125	0.918	3.370	0.945
Zacatecas	0.005	0.000	0.026	0.264	0.117	0.183
<b>Total nacional</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

**Distribución geográfica  
del Producto Interno Bruto  
1988  
Estructura Porcentual**

Aguascalientes	38.01	0.00	18.07	43.92	100.00
Baja California Nta.	43.64	0.00	11.36	45.00	100.00
Baja California Sur	51.26	0.00	2.08	46.66	100.00
Campeche	0.00	2.85	24.64	72.51	100.00
Coahuila	54.79	6.12	9.59	29.49	100.00
Colima	0.00	0.00	7.29	92.71	100.00
Chiapas	92.90	1.31	0.89	4.90	100.00
Chihuahua	6.95	0.00	40.21	52.84	100.00
Distrito Federal	21.00	0.22	13.09	65.69	100.00
Durango	15.28	0.00	0.33	84.39	100.00
Guanajuato	40.09	0.38	9.55	49.98	100.00
Guerrero	0.06	0.13	4.75	95.06	100.00
Hidalgo	64.58	0.00	5.36	30.06	100.00
Jalisco	11.77	0.15	54.16	23.93	100.00
Estado de México	40.54	2.82	23.69	32.95	100.00
Michoacán	12.38	27.21	16.06	44.35	100.00
Morelos	60.30	0.01	4.22	35.48	100.00
Nayarit	0.00	2.15	3.45	94.41	100.00
Nuevo León	62.45	0.73	7.03	29.79	100.00
Oaxaca	2.60	0.26	53.54	43.60	100.00
Puebla	56.97	0.60	14.10	28.33	100.00
Querétaro	52.67	0.00	0.24	47.08	100.00
Quintana Roo	0.00	0.00	6.24	93.76	100.00
San Luis Potosí	29.98	30.60	16.12	23.30	100.00
Sinaloa	57.86	0.00	3.04	39.10	100.00
Sonora	42.18	0.00	15.58	42.24	100.00
Tabasco	0.01	0.00	1.68	98.31	100.00
Tamaulipas	14.93	19.72	1.31	64.04	100.00
Tlaxcala	50.74	0.00	28.42	20.84	100.00
Veracruz	56.96	1.10	1.27	40.67	100.00
Yucatán	0.31	87.60	0.72	11.38	100.00
Zacatecas	1.37	0.00	4.36	94.27	100.00
Total nacional	34.29	4.51	19.40	41.79	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

**Coefficientes de localización geográfica  
de la rama textil  
1988**

Entidad federativa	Total textil	Total manif.	Total textil	Total manif.	Total textil	Total manif.
Aguascalientes	3.30	0.00	2.78	3.13	2.98	1.00
Baja California Nta.	0.85	0.00	0.39	0.72	0.67	1.00
Baja California Sur	1.02	0.00	0.07	0.76	0.68	1.00
Campeche	0.00	0.02	0.05	0.07	0.04	1.00
Cochuila	0.94	0.80	0.29	0.41	0.59	1.00
Colima	0.00	0.00	0.16	0.92	0.42	1.00
Chiapas	0.61	0.07	0.01	0.03	0.23	1.00
Chihuahua	0.15	0.00	1.53	0.93	0.74	1.00
Distrito Federal	0.71	0.06	0.79	1.83	1.16	1.00
Durango	0.30	0.00	0.01	1.34	0.66	1.00
Guanajuato	0.49	0.04	0.21	0.50	0.42	1.00
Guerrero	0.00	0.03	0.22	2.05	0.90	1.00
Hidalgo	2.67	0.00	0.39	1.02	1.42	1.00
Jalisco	0.50	0.05	4.86	0.84	1.47	1.00
Estado de México	1.23	0.65	1.27	0.82	1.04	1.00
Michoacán	0.08	1.30	0.18	0.23	0.22	1.00
Morelos	1.67	0.00	0.21	0.81	0.95	1.00
Nayarit	0.00	0.04	0.02	0.19	0.09	1.00
Nuevo León	1.37	0.12	0.27	0.53	0.75	1.00
Oaxaca	0.01	0.01	0.40	0.15	0.14	1.00
Puebla	3.97	0.32	1.74	1.62	2.39	1.00
Querétaro	1.23	0.00	0.01	0.91	0.80	1.00
Quintana Roo	0.00	0.00	0.02	0.15	0.07	1.00
San Luis Potosí	0.63	4.86	0.60	0.40	0.72	1.00
Sinaloa	0.86	0.00	0.08	0.48	0.51	1.00
Sonora	0.73	0.00	0.48	0.60	0.59	1.00
Tabasco	0.00	0.00	0.02	0.50	0.21	1.00
Tamaulipas	0.16	1.62	0.03	0.57	0.37	1.00
Tlaxcala	3.42	0.00	3.39	1.15	2.31	1.00
Veracruz	0.74	0.11	0.03	0.43	0.45	1.00
Yucatán	0.03	69.17	0.13	0.97	3.56	1.00
Zacatecas	0.03	0.00	0.14	1.44	0.64	1.00
<b>Total nacional</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

**Distribución geográfica  
del Producto Interno Bruto  
1993  
Miles de pesos**

Entidad federativa	24		25		27		Total	Total
							Textil	Manufac.
Aguascalientes	134,415	60	82,372	179,192	396,039	1,960,747		
Baja California Nte.	48,401	0	20,479	99,407	168,287	4,030,627		
Baja California Sur	675	0	295	7,836	8,806	300,191		
Campeche	163	12	361	2,082	2,618	339,664		
Coahuila	129,261	2,168	43,782	126,128	301,339	8,870,588		
Colima	96	246	659	8,427	9,428	400,637		
Chiapas	18,095	68	321	2,670	21,154	1,279,344		
Chihuahua	16,127	7	135,209	181,537	332,880	5,425,066		
Distrito Federal	850,915	5,199	689,297	3,208,390	4,753,801	58,517,064		
Durango	6,813	0	307	125,803	132,923	2,372,263		
Guanajuato	53,804	129	41,289	231,858	327,080	6,661,228		
Guerrero	359	17	2,320	92,544	95,240	1,040,022		
Hidalgo	186,104	28	32,993	169,331	388,456	4,450,070		
Jalisco	112,330	451	150,376	538,420	801,577	15,504,716		
Estado de México	804,483	8,847	803,636	1,243,065	2,860,031	39,527,438		
Michoacán	6,250	1,850	9,824	23,138	41,062	2,821,213		
Morelos	98,714	2	15,028	87,449	201,193	4,116,397		
Nayarit	21	3	98	8,377	8,499	1,523,824		
Nuevo León	500,347	1,068	94,659	455,687	1,051,761	21,259,766		
Oaxaca	827	155	12,305	12,113	25,400	2,276,557		
Puebla	413,165	483	243,877	416,712	1,074,237	7,717,615		
Querétaro	97,464	39	1,384	153,119	252,006	4,660,582		
Quintana Roo	22	0	129	2,599	2,750	568,965		
San Luis Potosí	55,916	6,756	26,350	59,453	148,475	4,480,212		
Sinaloa	28,653	3	1,771	21,489	51,916	2,014,057		
Sonora	39,475	48	43,060	68,089	150,672	4,780,505		
Tabasco	5	21	618	2,990	3,634	1,230,306		
Tamaulipas	575	1,326	2,982	77,067	81,950	3,983,486		
Tlaxcala	118,875	1	83,282	66,130	268,288	1,718,032		
Veracruz	121,096	628	8,656	128,159	258,539	10,788,551		
Yucatán	1,650	54,440	5,844	54,483	116,417	1,777,661		
Zacatecas	275	0	1,007	15,431	16,713	445,529		
<b>Total nacional</b>	<b>3,845,371</b>	<b>84,055</b>	<b>2,554,570</b>	<b>7,869,175</b>	<b>14,353,171</b>	<b>226,842,923</b>		

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, INEGI, 1993.



**Distribución geográfica  
del Producto Interno Bruto  
1993  
Estructura Porcentual**

Entidad federativa	Ramas			Total		Total
	Agropecuario	Industria y Construcción	Servicios	Textil	Manufac.	
Aguascalientes	3.496	0.071	3.224	2.277	2.759	0.864
Baja California Nte.	1.259	0.000	0.802	1.263	1.172	1.777
Baja California Sur	0.018	0.000	0.012	0.100	0.061	0.132
Campeche	0.004	0.014	0.014	0.026	0.018	0.150
Coahuila	3.361	2.579	1.714	1.603	2.099	3.910
Colima	0.002	0.293	0.026	0.107	0.066	0.177
Chiapas	0.471	0.081	0.013	0.034	0.147	0.564
Chihuahua	0.419	0.008	5.293	2.307	2.319	2.392
Distrito Federal	22.128	6.185	26.983	40.772	33.120	25.796
Durango	0.177	0.000	0.012	1.599	0.926	1.046
Guanajuato	1.399	0.153	1.616	2.946	2.279	2.936
Guerrero	0.009	0.020	0.091	1.176	0.664	0.458
Hidalgo	4.840	0.033	1.292	2.152	2.706	1.962
Jalisco	2.921	0.537	5.887	6.842	5.585	6.835
Estado de México	20.921	10.525	31.459	15.797	19.920	17.425
Michoacán	0.163	2.201	0.385	0.294	0.286	1.244
Morelos	2.567	0.002	0.588	1.111	1.402	1.815
Nayarit	0.001	0.004	0.004	0.106	0.059	0.672
Nuevo León	13.012	1.271	3.705	5.791	7.328	9.372
Oaxaca	0.022	0.184	0.482	0.154	0.177	1.004
Puebla	10.744	0.575	9.547	5.295	7.484	3.402
Querétaro	2.535	0.046	0.054	1.946	1.756	2.055
Quintana Roo	0.001	0.000	0.005	0.033	0.019	0.251
San Luis Potosí	1.454	8.038	1.031	0.756	1.034	1.975
Sinaloa	0.745	0.004	0.069	0.273	0.362	0.888
Sonora	1.027	0.057	1.686	0.865	1.050	2.107
Tabasco	0.000	0.025	0.024	0.038	0.025	0.542
Tamaulipas	0.015	1.578	0.117	0.979	0.571	1.756
Tlaxcala	3.091	0.001	3.260	0.840	1.869	0.757
Veracruz	3.149	0.747	0.339	1.629	1.801	4.756
Yucatán	0.043	64.767	0.229	0.692	0.811	0.784
Zacatecas	0.007	0.000	0.039	0.196	0.116	0.196
<b>Total nacional</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>100.000</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

**Distribución geográfica  
del Producto Interno Bruto  
1993  
Estructura Porcentual**

Entidad federativa	Ramas	24	25	27	Total	
					Textil	
Aguascalientes		33.94	0.02	20.80	45.25	100.00
Baja California Nta.		26.76	0.00	12.17	59.07	100.00
Baja California Sur		7.67	0.00	3.35	88.98	100.00
Campeche		6.23	0.46	13.79	79.53	100.00
Coahuila		42.90	0.72	14.53	41.86	100.00
Colima		1.02	2.61	6.99	89.38	100.00
Chiapas		85.54	0.32	1.52	12.62	100.00
Chihuahua		4.84	0.00	40.62	54.54	100.00
Distrito Federal		17.90	0.11	14.50	67.49	100.00
Durango		5.13	0.00	0.23	94.64	100.00
Guanajuato		16.45	0.04	12.62	70.89	100.00
Guerrero		0.38	0.02	2.44	97.17	100.00
Hidalgo		47.91	0.01	8.49	43.59	100.00
Jalisco		14.01	0.06	18.76	67.17	100.00
Estado de México		28.13	0.31	28.10	43.46	100.00
Michoacán		15.22	4.51	23.92	56.35	100.00
Morelos		49.06	0.00	7.47	43.47	100.00
Nayarit		0.25	0.04	1.15	98.56	100.00
Nuevo León		47.57	0.10	9.00	43.33	100.00
Oaxaca		3.26	0.61	48.44	47.69	100.00
Puebla		38.46	0.04	22.70	38.79	100.00
Querétaro		38.68	0.02	0.55	60.76	100.00
Quintana Roo		0.80	0.00	4.69	94.51	100.00
San Luis Potosí		37.66	4.55	17.75	40.04	100.00
Sinaloa		55.19	0.01	3.41	41.39	100.00
Sonora		26.20	0.03	28.58	45.19	100.00
Tabasco		0.14	0.58	17.01	82.28	100.00
Tamaulipas		0.70	1.62	3.64	94.04	100.00
Tlaxcala		44.31	0.00	31.04	24.65	100.00
Veracruz		46.84	0.24	3.35	49.57	100.00
Yucatán		1.42	46.76	5.02	46.80	100.00
Zacatecas		1.65	0.00	6.03	92.33	100.00
<b>Total nacional</b>		<b>26.79</b>	<b>0.59</b>	<b>17.80</b>	<b>54.83</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

**Coefficientes de localización geográfica  
de la rama textil  
1993**

Entidad federativa	Ramas 24	25	26	27	Total Textil	Total Manufac.
Aguascalientes	4.04	0.08	3.73	2.63	3.19	1.00
Baja California Nta.	0.71	0.00	0.45	0.71	0.66	1.00
Baja California Sur	0.13	0.00	0.09	0.75	0.46	1.00
Campeche	0.03	0.10	0.09	0.18	0.12	1.00
Coahuila	0.86	0.66	0.44	0.41	0.54	1.00
Colima	0.01	1.66	0.15	0.61	0.37	1.00
Chiapas	0.83	0.14	0.02	0.06	0.26	1.00
Chihuahua	0.18	0.00	2.21	0.96	0.97	1.00
Distrito Federal	0.86	0.24	1.05	1.58	1.28	1.00
Durango	0.17	0.00	0.01	1.53	0.89	1.00
Guanajuato	0.48	0.05	0.55	1.00	0.78	1.00
Guerrero	0.02	0.04	0.20	2.57	1.45	1.00
Hidalgo	2.47	0.02	0.66	1.10	1.38	1.00
Jalisco	0.43	0.08	0.86	1.00	0.82	1.00
Estado de México	1.20	0.60	1.81	0.91	1.14	1.00
Michoacán	0.13	1.77	0.31	0.24	0.23	1.00
Morelos	1.41	0.00	0.32	0.61	0.77	1.00
Nayarit	0.00	0.01	0.01	0.16	0.09	1.00
Nuevo León	1.39	0.14	0.40	0.62	0.78	1.00
Oaxaca	0.02	0.18	0.48	0.15	0.18	1.00
Puebla	3.16	0.17	2.81	1.56	2.20	1.00
Querétaro	1.23	0.02	0.03	0.95	0.85	1.00
Quintana Roo	0.00	0.00	0.02	0.13	0.08	1.00
San Luis Potosí	0.74	4.07	0.52	0.38	0.52	1.00
Sinaloa	0.84	0.00	0.08	0.31	0.41	1.00
Sonora	0.49	0.03	0.80	0.41	0.50	1.00
Tabasco	0.00	0.05	0.04	0.07	0.05	1.00
Tamaulipas	0.01	0.90	0.07	0.56	0.33	1.00
Tlaxcala	4.08	0.00	4.30	1.11	2.47	1.00
Veracruz	0.66	0.16	0.07	0.34	0.38	1.00
Yucatán	0.05	82.65	0.29	0.88	1.04	1.00
Zacatecas	0.04	0.00	0.20	1.00	0.59	1.00
<b>Total nacional</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>	<b>1.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

**Distribución geográfica  
del Producto Interno Bruto  
1988**  
Miles de pesos

Ramas	24	25	26	27	Total	Total	Total	Participación del PIB Textil	
Entidad federativa					Textil	Manufac.	Nacional	en el Total	en el Manuf.
Aguascalientes	78,561	8	37,350	90,776	206,695	838,940	2,854,161	7.242	24.638
Baja California Nte.	46,198	0	12,024	47,631	105,853	1,906,881	9,929,109	1.066	5.551
Baja California Sur	4,024	0	163	3,663	7,850	139,455	1,821,170	0.431	5.629
Campeche	0	14	121	356	491	157,328	8,689,697	0.006	0.312
Coahuila	108,423	12,118	18,970	58,360	197,871	4,078,115	11,664,132	1.696	4.852
Colima	0	0	364	4,632	4,996	145,342	2,085,861	0.240	3.437
Chiapas	13,530	191	129	714	14,564	779,179	7,592,696	0.192	1.869
Chihuahua	11,818	0	68,371	89,841	170,030	2,793,125	12,684,878	1.340	6.087
Distrito Federal	497,852	5,266	310,366	1,557,456	2,370,940	24,642,480	83,371,073	2.844	9.621
Durango	11,211	0	243	61,926	73,380	1,356,723	5,141,981	1.427	5.490
Guanajuato	46,913	441	11,181	58,493	117,028	3,375,311	12,894,944	0.908	3.467
Guerrero	16	36	1,336	26,713	28,101	376,682	7,352,077	0.382	7.460
Hidalgo	147,748	0	12,273	68,764	228,785	1,949,733	6,646,161	3.442	11.734
Jalisco	107,044	1,353	583,639	217,644	909,680	7,485,453	26,463,416	3.438	12.153
Estado de México	675,569	47,031	394,781	549,225	1,666,606	19,420,999	44,511,815	3.744	8.581
Michoacán	3,277	7,200	4,249	11,736	26,462	1,483,712	9,790,101	0.270	1.783
Morelos	73,420	8	5,140	43,199	121,767	1,548,667	4,984,828	2.443	7.863
Nayarit	0	89	143	3,916	4,148	586,694	2,842,496	0.146	0.707
Nuevo León	410,838	4,828	46,236	195,984	657,886	10,611,900	24,721,058	2.661	6.200
Oaxaca	318	32	6,556	5,338	12,244	1,031,243	6,690,090	0.183	1.187
Puebla	364,694	3,841	90,278	181,355	640,168	3,243,283	12,121,622	5.281	19.738
Querétaro	82,390	0	381	73,651	156,422	2,354,128	5,124,193	3.053	6.645
Quintana Roo	0	0	49	736	785	142,193	2,815,426	0.028	0.552
San Luis Potosí	39,577	40,404	21,288	30,755	132,024	2,228,506	7,218,160	1.829	5.924
Sinaloa	23,177	0	1,219	15,664	40,060	952,921	8,763,790	0.457	4.204
Sonora	37,491	0	13,845	37,543	88,879	1,815,526	10,746,400	0.827	4.895
Tabasco	1	0	183	10,680	10,864	618,693	7,250,811	0.150	1.756
Tamaulipas	8,302	10,964	728	35,600	55,594	1,810,324	10,704,309	0.519	3.071
Tlaxcala	77,422	0	43,366	31,796	152,584	798,208	2,230,531	6.841	19.116
Veracruz	116,662	2,248	2,598	83,289	204,797	5,561,181	22,183,413	0.923	3.683
Yucatán	905	257,198	2,105	33,405	293,613	996,519	4,551,061	6.452	29.464
Zacatecas	140	0	444	9,603	10,187	193,338	4,009,839	0.254	5.269
<b>Total nacional</b>	<b>2,987,521</b>	<b>393,270</b>	<b>1,690,119</b>	<b>3,640,444</b>	<b>8,711,354</b>	<b>105,402,782</b>	<b>390,451,299</b>	<b>2.231</b>	<b>8.265</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, INEGI, 1993.

**Distribución geográfica  
del Producto Interno Bruto  
1993  
Miles de pesos**

Entidad federativa	Ramasa			Total			Participación del PIB Textil		
	24	25	26	27	28	29	en el Total	en el Manuf.	
Aguascalientes	134,415	60	82,372	179,192	396,039	1,960,747	9,935,842	3.986	20.198
Baja California Nte.	48,401	0	20,479	99,407	168,287	4,030,627	27,661,436	0.608	4.175
Baja California Sur	675	0	295	7,836	8,806	300,191	5,250,894	0.168	2.933
Campeche	163	12	361	2,082	2,618	339,664	18,461,836	0.014	0.771
Coahuila	129,261	2,168	43,782	126,128	301,339	8,870,588	31,296,899	0.963	3.397
Colima	96	246	659	8,427	9,428	400,637	7,104,395	0.133	2.353
Chiapas	18,095	68	321	2,670	21,154	1,279,344	20,563,046	0.103	1.654
Chihuahua	16,127	7	135,209	181,537	332,880	5,425,066	33,072,552	1.007	6.136
Distrito Federal	850,915	5,199	689,297	3,208,390	4,753,801	58,517,064	271,271,933	1.752	8.124
Durango	6,813	0	307	125,803	132,923	2,372,263	13,570,609	0.979	5.603
Guanajuato	53,804	129	41,289	231,858	327,080	6,661,228	39,290,995	0.832	4.910
Guerrero	359	17	2,320	92,544	95,240	1,040,022	22,326,650	0.427	9.157
Hidalgo	186,104	28	32,993	169,331	388,456	4,450,070	17,891,045	2.171	8.729
Jalisco	112,330	451	150,376	538,420	801,577	15,504,716	74,206,802	1.080	5.170
Estado de México	804,483	8,847	803,636	1,243,065	2,860,031	39,527,438	118,598,838	2.412	7.236
Michoacán	6,250	1,850	9,824	23,138	41,062	2,821,213	25,794,958	0.159	1.455
Morelos	98,714	2	15,028	87,449	201,193	4,116,397	18,143,275	1.109	4.888
Nayarit	21	3	98	8,377	8,499	1,523,824	8,186,643	0.104	0.558
Nuevo León	500,347	1,068	94,659	455,687	1,051,761	21,259,766	72,916,189	1.442	4.947
Oaxaca	827	155	12,305	12,113	25,400	2,276,557	19,322,397	0.131	1.116
Puebla	413,165	483	243,877	416,712	1,074,237	7,717,615	36,304,528	2.959	13.919
Querétaro	97,464	39	1,384	153,119	252,006	4,660,582	15,867,729	1.588	5.407
Quintana Roo	22	0	129	2,599	2,750	568,965	15,153,451	0.018	0.483
San Luis Potosí	55,916	6,756	26,350	59,453	148,475	4,480,212	19,956,259	0.744	3.314
Sinaloa	28,653	3	1,771	21,489	51,916	2,014,057	24,914,048	0.208	2.578
Sonora	39,475	48	43,060	68,089	150,672	4,780,505	29,744,180	0.507	3.152
Tabasco	5	21	618	2,990	3,634	1,230,306	16,637,207	0.022	0.295
Tamaulipas	575	1,326	2,982	77,067	81,950	3,983,486	28,840,064	0.284	2.057
Tlaxcala	118,875	1	83,282	66,130	268,288	1,718,032	6,274,110	4.276	15.616
Veracruz	121,096	628	8,656	128,159	258,539	10,788,551	55,655,682	0.465	2.396
Yucatán	1,650	54,440	5,844	54,483	116,417	1,777,661	14,255,737	0.817	6.549
Zacatecas	275	0	1,007	15,431	16,713	445,529	9,114,004	0.183	3.751
<b>Total nacional</b>	<b>3,845,371</b>	<b>84,055</b>	<b>2,554,570</b>	<b>7,869,175</b>	<b>14,353,171</b>	<b>226,842,923</b>	<b>1,127,584,233</b>	<b>1.273</b>	<b>6.327</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, INEGI, 1993.

Matriz de importaciones de los Estados Unidos por país de origen (1990-1995)  
 Total de ramas manufactureras  
 Miles de dólares

País	Miles de dólares					Estructura porcentual						
	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
Canada	75 653,218	75 109,574	81 287,538	92 634,652	108 012,540	122 759,614	18.15	18.04	17.84	18.43	18.62	18.85
Japón	88 019,506	89 933,209	94 408,880	105 041,376	116 945,661	121 284,157	21.12	21.60	20.72	20.90	20.16	18.62
México	21 788,637	23 285,933	27 374,544	31 772,884	40 600,735	50 784,456	5.22	5.59	6.01	6.32	7.00	7.80
Rep. Pop. de China	13 861,236	17 778,343	24 252,445	30 550,208	37 604,228	44 093,456	3.33	4.27	5.32	6.08	6.48	6.77
Alemania	26 699,555	24 971,586	27 438,859	27 196,176	30 367,696	35 820,428	6.41	6.00	6.02	5.40	5.23	5.41
Taiwan	22 243,886	22 592,571	24 103,587	24 579,437	26 162,714	28 376,294	5.34	5.43	5.29	4.89	4.51	4.36
Rep. de Corea	18 265,827	18 765,226	16 449,832	16 859,921	19 419,853	23 071,047	4.38	4.03	3.61	3.35	3.35	3.67
Reino Unido	17 073,377	15 939,099	17 240,081	18 122,704	20 729,670	22 727,119	4.10	3.83	3.78	3.61	3.57	3.48
Singapur	9 318,606	9 594,695	10 967,194	12 367,836	14 848,508	17 983,480	2.24	2.30	2.41	2.46	2.56	2.76
Malasia	4 727,884	5 779,215	7 958,377	10 272,658	13 622,394	16 939,610	1.13	1.39	1.75	2.04	2.35	2.60
Francia	12 306,886	12 580,852	14 064,687	14 450,795	15 693,588	16 214,288	2.95	3.02	3.09	2.88	2.74	2.49
Italia	12 336,248	11 401,548	11 877,486	12 885,110	14 283,210	15 974,939	2.86	2.74	2.61	2.56	2.46	2.45
Tailandia	4 885,023	5 531,009	6 770,296	7 570,869	9 032,654	9 974,146	1.17	1.33	1.49	1.51	1.56	1.53
Hong Kong	9 155,006	8 937,310	8 402,226	9 098,329	9 235,692	9 770,978	2.20	2.15	2.06	1.81	1.59	1.50
Brasil	7 515,235	6 249,720	6 803,639	7 001,585	8 013,292	8 172,336	1.80	1.50	1.52	1.39	1.38	1.25
Seiza	4 713,470	4 956,907	5 069,695	5 559,916	5 905,180	7 005,544	1.13	1.19	1.11	1.11	1.02	1.08
Filipinas	3 234,090	3 317,828	4 183,438	4 736,008	5 534,380	6 845,704	0.78	0.80	0.92	0.94	0.95	1.05
Otros países	65 038,091	61 578,420	65 873,410	71 919,361	83 696,466	93 235,014	15.60	14.79	14.46	14.31	14.46	14.32
<b>Total</b>	<b>416 813,783</b>	<b>416 302,855</b>	<b>455 626,224</b>	<b>502 558,815</b>	<b>580 118,481</b>	<b>651 212,688</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas. Nacional Financiera, México, 1996.

Matriz de importaciones de los Estados Unidos por país de origen (1960-1995)  
Total de la rama textil  
Miles de dólares

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Canadá	623,863	786,253	1,016,315	1,264,346	1,395,228	1,939,900	1,97	2,39	2,62	3,03	3,07	3,98
Japón	568,772	605,523	679,200	615,390	632,924	531,192	1,79	1,84	1,62	1,47	1,39	1,09
México	983,572	1,212,006	1,514,845	1,805,583	2,342,863	3,990,827	3,10	3,68	3,91	4,33	5,15	7,36
Rep. Pop. de China	4,153,476	4,623,872	6,131,932	7,278,286	7,466,770	6,990,499	13,10	14,03	15,84	17,44	16,43	14,32
Alemania	310,158	319,589	340,904	418,996	404,384	377,482	0,98	0,97	0,88	1,00	0,89	0,77
Taiwan	2,850,793	3,068,650	2,913,630	2,802,960	2,771,141	2,673,505	6,99	9,31	7,52	6,72	6,10	5,48
Rep. de Corea	3,825,343	3,391,600	3,203,271	3,141,270	2,851,347	2,485,185	12,07	10,29	8,48	7,53	6,27	5,09
Reino Unido	297,763	272,805	293,083	291,883	326,496	345,099	0,94	0,83	0,76	0,70	0,72	0,71
Singapur	622,715	602,642	644,199	517,528	469,769	423,852	1,96	1,83	1,66	1,24	1,03	0,87
Malasia	510,596	580,137	673,103	679,059	704,911	743,927	1,61	1,76	1,74	1,63	1,55	1,52
Francia	196,426	175,635	165,092	184,594	226,458	237,130	0,62	0,53	0,48	0,44	0,50	0,48
Italia	1,339,726	1,331,087	1,351,821	1,338,084	1,589,335	1,778,130	4,23	4,04	3,49	3,21	3,50	3,64
Tailandia	573,478	678,998	957,778	1,072,649	1,129,649	1,251,800	2,57	2,06	2,47	2,57	2,49	2,65
Hong Kong	4,189,036	4,262,355	4,575,565	4,208,080	4,598,851	4,535,196	13,21	12,93	11,82	10,09	10,12	9,30
Brasil	92,584	127,714	182,160	130,741	147,414	138,469	0,29	0,39	0,47	0,31	0,32	0,28
India	937,152	1,001,292	1,342,611	1,532,377	1,794,036	1,861,473	2,96	3,04	3,47	3,67	3,95	3,82
Filipinas	1,108,557	1,068,736	1,282,138	1,377,285	1,460,884	1,644,078	3,50	3,30	3,31	3,30	3,21	3,37
Pakistan	463,584	510,107	707,104	740,881	841,875	1,038,702	1,46	1,55	1,83	1,78	1,85	2,13
Turquía	376,846	319,506	431,051	482,286	706,917	819,232	1,19	0,97	1,11	1,16	1,56	1,68
Indonesia	713,900	697,712	1,021,549	1,212,219	1,280,325	1,434,332	2,25	2,12	2,64	2,91	2,82	2,94
Belgica	164,002	136,794	155,085	143,112	169,069	154,781	0,52	0,42	0,40	0,34	0,37	0,32
Israel	56,240	85,055	70,499	78,647	102,983	128,600	0,18	0,26	0,18	0,19	0,23	0,27
Haití	25,511	27,397	41,126	54,743	51,671	55,191	0,08	0,08	0,11	0,13	0,11	0,11
Bangladesh	465,507	462,435	722,912	759,431	918,085	1,092,137	1,47	1,40	1,87	1,82	2,02	2,24
Portugal	62,711	63,352	71,873	84,421	107,817	139,668	0,20	0,19	0,19	0,20	0,24	0,29
España	38,805	32,138	39,253	45,433	58,996	62,169	0,12	0,10	0,10	0,11	0,13	0,13
Netlands	37,975	34,675	44,992	42,665	46,302	52,104	0,12	0,11	0,12	0,10	0,10	0,11
Rep. Dominicana	721,834	938,152	1,230,580	1,438,568	1,592,723	1,750,806	2,28	2,85	3,18	3,45	3,50	3,59
Honduras	112,857	196,547	367,829	509,381	850,048	933,826	0,36	0,60	0,95	1,22	1,87	1,91
Costa Rica	383,167	440,135	590,332	653,810	686,462	759,199	1,21	1,34	1,52	1,57	1,51	1,56
Macao	420,437	390,024	515,298	483,389	604,688	757,370	1,33	1,18	1,33	1,16	1,33	1,55
Guatemala	191,183	371,749	433,923	547,754	593,542	683,978	0,60	1,01	1,17	1,31	1,31	1,40
El Salvador	54,097	90,391	165,966	251,259	397,946	582,869	0,17	0,27	0,43	0,50	0,88	1,19
Jamaica	235,417	251,553	292,792	388,905	454,139	530,940	0,74	0,76	0,76	0,93	1,00	1,09
Sri Lanka	434,282	496,646	647,008	821,931	853,559	949,942	1,37	1,51	1,67	1,97	1,88	1,95
Tanzania	2,409	2,678	2,346	2,471	2,471	3,218	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Otros países	3,555,020	3,317,595	3,635,400	4,321,955	4,823,255	5,271,509	11,21	10,07	9,90	10,36	10,61	10,80
<b>Total</b>	<b>31,699,254</b>	<b>32,954,135</b>	<b>34,722,585</b>	<b>41,722,182</b>	<b>45,455,285</b>	<b>48,789,323</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de las ramas 24, 25, 26 y 27 de los cuadros de las matrices de importaciones de los E. U.

Matriz de Importaciones de los Estados Unidos por país de origen (1980-1995)  
 Rama 24: Hilados y tejidos de fibras blandas  
 Millón de dólares

País	Miles de millones										Estructura porcentual									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1980	1981	1982	1983	1984	1985		
Canadá	161,243	238,633	300,877	306,372	482,280	579,245	4.87	6.24	7.16	8.56	10.21	11.88	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00		
Italia	402,434	428,451	435,994	423,024	512,334	505,837	12.14	11.27	10.38	9.37	10.84	10.39	9.37	9.37	9.37	9.37	9.37	9.37		
Rep. de Corea	337,240	398,098	374,314	439,988	421,743	457,809	10.18	10.54	8.91	9.74	8.92	9.40	10.18	10.18	10.18	10.18	10.18	10.18		
Japón	420,085	457,940	473,756	447,643	453,703	344,040	12.68	12.13	11.28	11.28	9.91	9.91	12.68	12.68	12.68	12.68	12.68	12.68		
México	78,483	105,231	91,449	111,274	129,180	271,427	2.37	2.78	2.18	2.46	2.73	2.57	2.37	2.37	2.37	2.37	2.37	2.37		
Rep. Pop. de China	219,687	251,853	269,687	285,296	252,914	231,521	6.63	6.67	6.42	6.54	6.50	6.50	6.63	6.63	6.63	6.63	6.63	6.63		
Argentina	201,755	208,756	226,550	288,152	267,888	231,126	2.91	3.15	3.79	3.60	3.50	3.50	2.91	2.91	2.91	2.91	2.91	2.91		
India	96,495	119,076	159,353	182,638	165,589	210,440	5.81	5.72	5.41	4.99	4.23	4.22	5.81	5.81	5.81	5.81	5.81	5.81		
Tailandia	192,538	215,780	227,106	225,345	200,405	205,654	2.31	2.52	2.89	2.99	3.09	3.09	2.31	2.31	2.31	2.31	2.31	2.31		
Pakistán	76,579	95,709	121,463	135,079	146,890	168,126	2.31	2.98	2.83	2.48	2.48	3.08	2.31	2.31	2.31	2.31	2.31	2.31		
Francia	126,836	112,514	118,893	112,190	142,188	149,908	3.83	2.98	2.83	2.48	3.01	3.08	3.83	3.83	3.83	3.83	3.83	3.83		
Reino Unido	166,615	154,140	159,849	151,183	160,175	144,465	5.03	4.06	3.61	3.35	3.35	2.97	5.03	5.03	5.03	5.03	5.03	5.03		
Tailandia	80,484	96,279	157,358	150,153	129,343	127,762	2.43	2.55	3.75	3.33	3.33	2.62	2.43	2.43	2.43	2.43	2.43	2.43		
Hong Kong	150,745	165,140	167,412	127,999	131,447	127,091	4.55	4.37	3.99	2.83	2.78	2.61	4.55	4.55	4.55	4.55	4.55	4.55		
Turquía	10,146	27,555	33,526	56,985	118,428	115,808	0.55	0.73	0.80	1.26	2.51	2.38	0.55	0.55	0.55	0.55	0.55	0.55		
Indonesia	63,659	80,967	103,812	121,351	124,817	114,833	1.92	2.14	2.47	2.69	2.64	2.36	1.92	1.92	1.92	1.92	1.92	1.92		
Brasil	46,294	80,021	135,232	86,472	96,015	77,844	1.40	2.12	3.22	1.96	2.03	1.85	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40		
Malasia	32,481	45,591	59,381	64,351	59,708	60,833	0.98	1.21	1.41	1.43	1.25	1.25	0.98	0.98	0.98	0.98	0.98	0.98		
Bélgica	52,973	41,734	48,999	51,963	71,861	59,411	1.50	1.11	1.12	1.15	1.52	1.22	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50		
Israel	26,280	45,387	31,622	35,651	45,006	58,406	0.79	0.63	0.75	0.79	1.17	1.09	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79		
Haití	21,161	23,900	39,088	52,953	49,885	53,293	0.64	0.63	0.93	1.06	1.06	1.06	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64		
Otros Países	341,326	389,193	466,539	577,410	564,764	574,970	10.32	10.31	11.11	12.79	11.95	11.81	10.32	10.32	10.32	10.32	10.32	10.32		
Total	3,314,147	3,775,318	4,200,260	4,515,472	4,725,889	4,889,848	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00		

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, Nacional Financiera, México, 1996.



Matriz de importaciones de los Estados Unidos por país de origen (1990-1995)  
 Rama 25: Hilados y tejidos de fibras duras  
 Miles de dólares

País	Absolutos						Estructura porcentual					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Brasil	46,290	47,693	46,928	42,269	51,399	60,625	28.92	32.72	35.68	34.92	38.88	40.94
Bangladesh	37,061	21,811	17,006	17,848	21,668	24,488	23.16	14.96	12.93	14.75	16.54	16.53
India	18,803	28,155	19,861	15,280	13,363	20,396	11.75	19.31	15.10	12.62	10.11	13.77
Filipinas	8,770	7,749	7,287	9,015	7,893	9,397	5.48	5.32	5.55	7.45	5.97	6.35
México	16,636	8,209	8,741	7,767	7,797	8,616	10.39	5.53	6.65	6.42	5.90	5.82
Portugal	5,991	6,964	4,349	3,688	4,049	3,944	3.74	4.78	3.31	3.05	3.67	2.66
Rep. Pop. de China	3,146	4,705	7,063	5,429	5,429	3,740	1.97	3.23	5.90	5.84	4.11	2.53
Sri Lanka	2,409	2,678	2,346	2,471	2,723	3,216	1.51	1.84	1.78	2.04	2.06	2.17
Tanzania	2,630	2,526	3,032	2,495	3,141	3,141	1.77	1.47	3.02	2.06	2.38	1.57
Italia	1,699	2,136	3,977	3,269	2,621	2,054	1.06	1.47	3.02	2.70	1.98	1.39
Haití	4,350	3,497	2,038	1,790	1,786	1,888	2.72	2.40	1.55	1.48	1.35	1.27
Otros Países	12,066	9,646	8,173	8,089	9,339	7,483	7.54	6.62	6.22	6.68	7.06	5.05
Total	160,041	145,719	131,504	121,044	132,208	148,100	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, Nacional Financiera, México, 1996.

Matriz de importaciones de los Estados Unidos por país de origen (1990-1995)  
 Rama 26: Otras industrias textiles  
 Miles de dólares

País	Absolutos						Estructura porcentual					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Rep. Pop. de China	483,355	575,627	806,855	895,252	1,033,006	1,075,127	18.24	18.23	22.01	22.47	22.29	20.66
Canadá	228,503	249,216	289,113	332,533	416,313	486,271	7.68	7.89	7.89	8.35	8.98	9.35
México	206,338	225,805	266,845	308,212	351,877	470,492	6.93	7.15	7.28	7.74	7.59	9.04
Taiwan	250,232	290,623	294,345	338,398	378,357	388,839	8.41	8.89	8.03	8.49	8.16	7.47
India	104,368	210,274	258,005	290,640	321,951	385,080	6.19	6.66	7.04	7.29	6.95	7.40
Pakistan	147,234	164,556	179,033	161,826	187,454	250,896	4.95	5.21	4.88	4.06	4.04	4.87
Reino Unido	131,148	118,665	133,234	140,700	166,321	200,630	4.41	3.76	3.63	3.53	3.59	3.85
Japón	148,637	147,583	155,444	167,747	179,221	187,152	4.99	4.67	4.24	4.21	3.87	3.60
Rep. de Corea	150,419	155,122	165,972	161,719	188,244	182,111	5.05	4.91	4.53	4.06	4.06	3.50
Alemania	108,393	110,833	114,354	120,844	136,496	146,356	3.64	3.51	3.12	3.03	2.94	2.81
Portugal	56,220	56,388	67,524	102,968	135,744	189	1.89	1.79	1.84	2.03	2.22	2.61
Italia	71,463	72,231	67,537	76,957	103,079	121,634	2.40	2.29	1.84	1.93	2.22	2.34
Bélgica	111,029	95,060	108,086	91,149	97,208	95,370	3.73	3.01	2.95	2.29	2.10	1.83
Francia	69,590	63,121	66,159	72,394	84,270	87,222	2.34	2.00	1.81	1.82	1.82	1.69
Tailandia	38,374	43,939	50,781	57,133	61,705	77,689	1.29	1.39	1.39	1.43	1.33	1.48
Hong Kong	53,456	66,508	57,842	56,034	74,207	76,786	1.80	2.11	1.58	1.41	1.60	1.48
Israel	29,960	39,688	38,877	42,996	57,577	71,194	1.01	1.26	1.06	1.08	1.24	1.37
Turquía	40,889	44,663	51,817	64,020	64,020	65,939	1.37	1.41	1.67	1.30	1.38	1.27
España	38,805	32,138	39,253	45,433	58,996	62,169	1.30	1.02	1.07	1.14	1.27	1.19
Países Bajos	37,975	34,675	44,992	42,665	46,302	52,104	1.28	1.10	1.23	1.07	1.00	1.00
Otros Países	390,423	370,805	400,828	449,151	525,619	584,013	13.12	11.74	10.93	11.27	11.34	11.22
Total	2,976,851	3,157,320	3,666,280	3,984,333	4,635,191	5,202,816	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, Nacional Financiera, México, 1996.

Matriz de importaciones de los Estados Unidos por país de origen (1990-1995)  
 Rama 27: Prendas de vestir  
 Miles de dólares

País	Miles de dólares					EXPOSICIÓN POR CANTIDAD						
	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
Rep. Pop. de China	3,447,288	3,791,687	5,047,634	6,080,675	6,175,421	5,680,111	13.65	14.65	16.43	18.37	17.17	14.73
Hong Kong	3,384,835	4,030,707	4,350,311	4,024,047	4,393,197	4,331,319	15.78	15.58	14.16	12.16	12.22	11.23
Malasia	642,115	872,871	1,145,790	1,378,330	1,453,699	2,440,292	2.70	3.37	3.73	4.18	5.15	7.38
Tailandia	2,408,025	2,572,247	2,392,179	2,229,217	2,192,679	2,079,012	9.54	9.94	7.79	6.76	6.10	5.38
Rep. de Corea	3,337,694	2,838,360	2,742,985	2,539,563	2,241,360	1,945,285	13.22	10.97	8.93	7.67	6.23	4.78
Dinamarca	721,834	938,152	1,230,580	1,438,588	1,592,723	1,750,806	2.86	3.63	4.01	4.35	4.43	4.54
Rep. de Corea	1,099,787	1,080,987	1,274,641	1,368,270	1,452,991	1,634,681	4.36	4.18	4.15	4.13	4.04	4.24
Indonesia	650,241	616,745	917,737	1,063,868	1,155,508	1,319,495	2.58	2.38	2.99	3.42	3.21	3.42
Filipinas	643,787	643,787	905,392	1,063,819	1,293,133	1,245,557	2.52	2.49	2.95	2.52	2.70	2.98
India	864,120	831,289	844,313	834,834	971,301	1,148,605	3.42	3.21	2.75	2.52	2.61	2.82
Italia	454,620	539,380	749,639	865,363	938,601	1,086,346	1.80	2.06	2.44	2.61	2.61	2.82
Tailandia	428,446	440,824	705,906	741,583	898,217	1,067,649	1.70	1.70	2.30	2.24	2.24	2.77
Bangladesh	431,883	493,968	644,662	819,460	850,636	946,724	1.71	1.91	2.10	2.48	2.37	2.45
Sri Lanka	112,857	196,547	367,829	509,381	650,048	833,826	0.45	0.76	1.20	1.54	2.36	2.42
Honduras	224,117	301,404	426,325	545,443	496,635	874,384	0.93	1.16	1.39	1.65	1.38	2.27
Canadá	383,167	440,135	590,332	653,810	686,462	759,189	1.52	1.70	1.92	1.98	1.91	1.97
Costa Rica	420,437	390,024	515,298	483,369	604,688	757,370	1.67	1.51	1.68	1.46	1.68	1.96
Malasia	191,183	331,749	453,923	547,754	583,542	683,978	0.78	1.28	1.48	1.85	1.65	1.77
Guatemala	478,115	534,546	613,722	614,708	645,205	683,084	1.89	2.07	2.00	1.86	1.79	1.85
Malasia	317,811	247,288	336,364	373,484	524,471	637,485	0.96	0.96	1.09	1.13	1.46	1.65
Turquía	239,771	250,442	406,608	443,776	508,331	619,680	0.95	0.97	1.32	1.34	1.41	1.61
Paquistán	54,097	90,391	165,966	251,289	397,946	582,869	0.21	0.35	0.54	0.76	1.11	1.51
El Salvador	235,417	251,553	292,792	388,905	454,139	530,940	0.93	0.97	0.95	1.17	1.26	1.38
Jamaica	622,715	802,642	644,199	517,526	469,769	423,852	2.47	2.33	2.10	1.56	1.31	1.10
Singapur	2,810,605	2,547,951	2,959,660	3,207,305	3,723,533	4,105,043	11.13	9.85	8.63	9.93	10.35	10.64
Otros Países												
Total	23,246,638	25,873,576	30,725,107	33,101,337	35,942,435	38,837,588	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, Nacional Financiera, México, 1996.



**Destino económico de la demanda de la rama textil, 1990**  
Miles de millones de pesos

Rama	Demanda interna						Demanda externa	Demanda total
	Intermedia	Consumo Privado	Consumo Público	FBK	Subtotal			
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	3,261	4,214	0	452	7,927	771	8,698	
25 Hilados y tejidos de fibras duras	417	177	0	36	630	75	705	
26 Otras industrias textiles	661	2,309	22	182	3,174	513	3,687	
27 Prendas de vestir	587	9,259	82	410	10,338	911	11,249	
<b>Total de la rama textil</b>	<b>4,926</b>	<b>15,959</b>	<b>104</b>	<b>1,080</b>	<b>22,069</b>	<b>2,270</b>	<b>24,339</b>	
<b>Total manufacturero</b>	<b>124,827</b>	<b>150,869</b>	<b>3,002</b>	<b>39,357</b>	<b>318,055</b>	<b>47,111</b>	<b>365,166</b>	

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, Nacional Financiera, México, 1996.

**Destino económico de la demanda de la rama textil, 1990**  
Estructura porcentual

Rama	Demanda interna						Demanda externa	Demanda total
	Intermedia	Consumo Privado	Consumo Público	FBK	Subtotal			
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	37.49	48.45	0.00	5.20	91.14	8.86	100.00	
25 Hilados y tejidos de fibras duras	59.15	25.11	0.00	5.11	89.36	10.64	100.00	
26 Otras industrias textiles	17.93	62.63	0.60	4.94	86.09	13.91	100.00	
27 Prendas de vestir	5.22	82.31	0.73	3.64	91.90	8.10	100.00	
<b>Total de la rama textil</b>	<b>20.24</b>	<b>65.57</b>	<b>0.43</b>	<b>4.44</b>	<b>90.67</b>	<b>9.33</b>	<b>100.00</b>	
<b>Total manufacturero</b>	<b>34.18</b>	<b>41.32</b>	<b>0.82</b>	<b>10.78</b>	<b>87.10</b>	<b>12.90</b>	<b>100.00</b>	

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, Nacional Financiera, México, 1996.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1990

Miles de dólares

Rama	Área Geoeconómica					Total
	América del nte.	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	192,508	45,069	22,787	51,371	16,334	328,069
25 Hilados y tejidos de fibras duras	16,742	1	51	61	0	16,855
26 Otras industrias textiles	59,365	12,783	6,397	13,019	1,677	93,241
27 Prendas de vestir	59,886	16,965	1,862	2,403	827	81,943
<b>Total de la rama textil</b>	<b>328,501</b>	<b>74,818</b>	<b>31,097</b>	<b>66,854</b>	<b>18,838</b>	<b>520,108</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>11,473,527</b>	<b>1,394,580</b>	<b>550,830</b>	<b>1,537,362</b>	<b>100,755</b>	<b>15,057,054</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, BANCOMEXT, México, 1995.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1990

Estructura porcentual

Rama	Área Geoeconómica					Total
	América del nte.	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	58.68	13.74	6.95	15.66	4.98	100.00
25 Hilados y tejidos de fibras duras	99.33	0.01	0.30	0.36	0.00	100.00
26 Otras industrias textiles	63.67	13.71	6.86	13.96	1.80	100.00
27 Prendas de vestir	73.08	20.70	2.27	2.93	1.01	100.00
<b>Total de la rama textil</b>	<b>63.16</b>	<b>14.39</b>	<b>5.98</b>	<b>12.85</b>	<b>3.62</b>	<b>100.00</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>76.20</b>	<b>9.26</b>	<b>3.66</b>	<b>10.21</b>	<b>0.67</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, BANCOMEXT, México, 1995.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1991

Miles de dólares

Rama	Área Geoeconómica						Total
	América del ma.	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás		
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	196,332	44,917	28,850	80,999	12,862	363,960	
25 Hilados y tejidos de fibras duras	11,185	61	82	277	0	11,605	
26 Otras industrias textiles	289,119	19,302	5,121	17,577	2,227	333,346	
27 Prendas de vestir	516,093	26,562	1,453	4,165	408	548,681	
<b>Total de la rama textil</b>	<b>1,012,729</b>	<b>90,842</b>	<b>35,506</b>	<b>103,018</b>	<b>15,497</b>	<b>1,257,592</b>	
<b>Total manufacturero</b>	<b>23,411,181</b>	<b>1,863,901</b>	<b>710,198</b>	<b>1,805,211</b>	<b>126,099</b>	<b>27,916,590</b>	

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, BANCOMEXT, México, 1995.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1991

Estructura porcentual

Rama	Área Geoeconómica						Total
	América del ma.	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás		
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	53.94	12.34	7.93	22.25	3.53	100.00	
25 Hilados y tejidos de fibras duras	96.38	0.53	0.71	2.39	0.00	100.00	
26 Otras industrias textiles	86.73	5.79	1.54	5.27	0.67	100.00	
27 Prendas de vestir	94.06	4.84	0.26	0.76	0.07	100.00	
<b>Total de la rama textil</b>	<b>80.53</b>	<b>7.22</b>	<b>2.82</b>	<b>8.19</b>	<b>1.23</b>	<b>100.00</b>	
<b>Total manufacturero</b>	<b>83.86</b>	<b>6.68</b>	<b>2.54</b>	<b>6.47</b>	<b>0.45</b>	<b>100.00</b>	

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro de absolutos.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1992

Miles de dólares

Rama del filo	América del Norte	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	207,702	39,439	40,364	97,940	12,997	398,442
25 Hilados y tejidos de fibras duras	8,099	60	70	286	0	8,515
26 Otras industrias textiles	542,017	21,907	7,654	21,422	2,775	595,775
27 Prendas de vestir	820,005	26,733	1,708	8,743	777	857,966
<b>Total de la rama textil</b>	<b>1,577,823</b>	<b>88,139</b>	<b>49,796</b>	<b>128,391</b>	<b>16,549</b>	<b>1,860,698</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>31,485,755</b>	<b>1,818,866</b>	<b>6,26,865</b>	<b>2,209,472</b>	<b>109,829</b>	<b>36,250,787</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, BANCOMEXT, México, 1995.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1992

Estructura porcentual

Rama del filo	América del Norte	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	52.13	9.90	10.13	24.58	3.26	100.00
25 Hilados y tejidos de fibras duras	95.11	0.70	0.82	3.36	0.00	100.00
26 Otras industrias textiles	90.98	3.68	1.28	3.60	0.47	100.00
27 Prendas de vestir	95.58	3.12	0.20	1.02	0.09	100.00
<b>Total de la rama textil</b>	<b>84.80</b>	<b>4.74</b>	<b>2.68</b>	<b>6.90</b>	<b>0.89</b>	<b>100.00</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>86.86</b>	<b>5.02</b>	<b>1.73</b>	<b>6.09</b>	<b>0.30</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro de absolutos.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1993

Miles de dólares

Rama	América del Norte	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	198,972	23,320	24,501	130,327	5,386	382,506
25 Hilados y tejidos de fibras duras	8,370	53	72	1,254	0	9,749
26 Otras industrias textiles	727,097	27,787	15,738	24,278	4,255	799,155
27 Prendas de vestir	1,011,277	21,815	2,730	11,251	458	1,047,531
Total de la rama textil	1,945,716	72,975	43,041	167,110	10,099	2,238,941
Total manufacturero	37,272,396	1,686,303	759,822	2,633,514	96,248	42,448,283

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, BANCOMEXT, México, 1995.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1993

Estructura porcentual

Rama	América del Norte	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	52.02	6.10	6.41	34.07	1.41	100.00
25 Hilados y tejidos de fibras duras	85.85	0.54	0.74	12.86	0.00	100.00
26 Otras industrias textiles	90.98	3.48	1.97	3.04	0.53	100.00
27 Prendas de vestir	96.34	2.08	0.26	1.07	0.04	100.00
Total de la rama textil	86.90	3.26	1.92	7.46	0.45	100.00
Total manufacturero	87.81	3.97	1.79	6.20	0.23	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro de absolutos.



Exportaciones textiles por área geoeconómica

1994

Miles de dólares

Rama	América del nte.	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	250,869	32,371	71,985	133,515	6,367	495,107
25 Hilados y tejidos de fibras duras	8,391	10	44	383	1	8,829
26 Otras industrias textiles	560,258	34,497	11,662	25,825	6,706	638,948
27 Prendas de vestir	1,532,702	12,647	2,620	11,255	598	1,559,822
<b>Total de la rama textil</b>	<b>2,352,220</b>	<b>79,525</b>	<b>86,311</b>	<b>170,978</b>	<b>13,672</b>	<b>2,702,706</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>44,945,652</b>	<b>1,858,106</b>	<b>1,136,287</b>	<b>2,881,225</b>	<b>115,004</b>	<b>50,936,274</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, BANCOMEXT, México, 1996.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1994

Estructura porcentual

Rama	América del nte.	Europa	Asia	Centro y Sudamérica	Los demás	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	50.67	6.54	14.54	26.97	1.29	100.00
25 Hilados y tejidos de fibras duras	95.04	0.11	0.50	4.34	0.01	100.00
26 Otras industrias textiles	87.68	5.40	1.83	4.04	1.05	100.00
27 Prendas de vestir	98.26	0.81	0.17	0.72	0.04	100.00
<b>Total de la rama textil</b>	<b>87.03</b>	<b>2.94</b>	<b>3.19</b>	<b>6.33</b>	<b>0.51</b>	<b>100.00</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>88.24</b>	<b>3.65</b>	<b>2.23</b>	<b>5.66</b>	<b>0.23</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro de absolutos.

Exportaciones textiles por área geoeconómica

1995

Miles de dólares

24 Hilados y tejidos de fibras blandas	475,068	113,657	71,089	271,197	9,491	940,502
25 Hilados y tejidos de fibras duras	9,149	26	99	199	1	9,474
26 Otras Industrias textiles	556,502	48,436	9,860	60,275	8,258	683,331
27 Prendas de vestir	2,536,198	19,666	1,565	28,049	683	2,586,151
<b>Total de la rama textil</b>	<b>3,576,917</b>	<b>181,785</b>	<b>82,603</b>	<b>359,720</b>	<b>18,433</b>	<b>4,219,458</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>58,867,889</b>	<b>3,084,464</b>	<b>1,620,771</b>	<b>4,661,086</b>	<b>255,935</b>	<b>68,490,145</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, BANCOMEXT, México, 1995.

Exportaciones textiles por área geoeconómica  
1995

Estructura porcentual

24 Hilados y tejidos de fibras blandas	50.51	12.08	7.56	28.84	1.01	100.00
25 Hilados y tejidos de fibras duras	96.57	0.27	1.04	2.10	0.01	100.00
26 Otras Industrias textiles	81.44	7.09	1.44	8.82	1.21	100.00
27 Prendas de vestir	98.07	0.76	0.06	1.08	0.03	100.00
<b>Total de la rama textil</b>	<b>84.77</b>	<b>4.31</b>	<b>1.96</b>	<b>8.53</b>	<b>0.44</b>	<b>100.00</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>85.95</b>	<b>4.50</b>	<b>2.37</b>	<b>6.81</b>	<b>0.37</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro de absolutos.

Consumo Nacional Aparente de la Rama Textil  
1980-1992

Miles pesos, a precios de 1980.

Ramas	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	89,269	91,743	82,537	81,157	80,500	85,653	76,755	80,039	82,503	84,741	77,517	70,209
25 Hilados y tejidos de fibras duras	9,245	9,304	9,531	8,772	7,824	7,280	8,634	8,100	9,126	7,873	5,329	4,532
26 Otras industrias textiles	30,359	32,021	29,243	27,157	27,331	29,432	27,170	26,595	29,315	32,907	33,738	33,429
27 Prensadas de vestir	97,411	104,165	96,883	91,780	91,264	91,913	79,498	78,187	84,516	96,320	99,609	107,681
<b>Total de la rama textil</b>	<b>226,284</b>	<b>237,233</b>	<b>218,194</b>	<b>208,868</b>	<b>206,919</b>	<b>214,278</b>	<b>198,472</b>	<b>192,921</b>	<b>205,460</b>	<b>221,841</b>	<b>216,193</b>	<b>215,851</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>2,696,624</b>	<b>2,834,256</b>	<b>2,678,724</b>	<b>2,319,883</b>	<b>2,438,551</b>	<b>2,621,446</b>	<b>2,442,727</b>	<b>2,629,304</b>	<b>2,877,972</b>	<b>3,119,693</b>	<b>3,338,595</b>	<b>3,546,599</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales.

Consumo Nacional Aparente de la Rama Textil  
1980-1992  
Estructura porcentual

Ramas	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	2.771	-10.035	-1.672	-0.810	6.401	-10.388	-0.685	3.078	2.713	-8.525	-9.428	-1.798
25 Hilados y tejidos de fibras duras	0.638	2.440	-7.963	-10.807	-6.953	18.599	-4.749	-1.508	-13.730	-32.313	-14.956	-4.886
26 Otras industrias textiles	5.474	-8.676	-7.133	0.641	7.687	-7.686	-1.163	-0.964	12.253	2.525	-0.916	1.023
27 Prensadas de vestir	6.934	-6.991	-5.267	-0.562	0.711	-6.528	-7.467	8.095	13.967	3.415	8.104	1.063
<b>Total de la rama textil</b>	<b>4.839</b>	<b>-8.025</b>	<b>-4.275</b>	<b>-0.932</b>	<b>3.556</b>	<b>-7.376</b>	<b>-3.863</b>	<b>1.109</b>	<b>-7.973</b>	<b>-2.546</b>	<b>-0.158</b>	<b>-0.287</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>8.812</b>	<b>-8.709</b>	<b>-13.396</b>	<b>5.115</b>	<b>7.500</b>	<b>-6.818</b>	<b>1.742</b>	<b>5.796</b>	<b>8.399</b>	<b>7.017</b>	<b>6.230</b>	<b>2.596</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

Importaciones de México por país de origen  
1990-1994  
Total manufacturero

País	Absolutos (miles de dólares)					Estructura porcentual				
	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994
Estados Unidos	16,230,288	26,841,483	36,127,857	36,128,153	43,935,214	66.33	69.94	69.34	68.08	68.00
Japón	909,353	1,596,845	2,650,423	2,857,949	3,309,456	3.72	4.16	5.09	5.39	5.12
Alemania	1,269,121	1,771,372	2,011,569	2,117,511	2,339,408	5.19	4.62	3.86	3.99	3.62
Francia	594,249	956,296	1,304,734	1,089,318	1,508,769	2.43	2.49	2.50	2.05	2.34
España	476,363	546,236	837,965	1,139,248	1,269,461	1.95	1.42	1.61	2.15	1.96
Canadá	295,458	491,126	622,199	752,088	1,058,282	1.21	1.28	1.19	1.42	1.64
Italia	442,353	617,941	979,583	817,326	1,012,931	1.81	1.61	1.88	1.54	1.57
Taiwan	213,037	427,959	558,779	710,314	1,012,636	0.87	1.12	1.07	1.34	1.57
Brasil	290,071	624,735	895,027	852,219	978,770	1.19	1.63	1.72	1.61	1.51
Corea del nte.	26,762	384,009	659,117	836,419	927,482	0.11	1.00	1.27	1.58	1.44
Reino Unido	573,313	481,884	594,867	573,473	666,355	2.34	1.26	1.14	1.08	1.03
Otros países	3,149,180	3,637,127	4,859,855	5,194,994	6,594,232	12.87	9.48	9.33	9.79	10.21
<b>Total</b>	<b>24,489,548</b>	<b>38,377,013</b>	<b>52,101,975</b>	<b>53,069,012</b>	<b>64,612,996</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, Banco de Comercio Exterior, México, 1995.

**Importaciones de México por país de origen  
1990-1994  
Total de la rama textil**

País	Absolutos (miles de dólares)					Estructura porcentual				
	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994
Estados Unidos	559,032	1,064,763	1,735,792	2,076,687	2,456,484	58.61	63.51	65.68	67.39	68.87
Japón	17,827	25,736	34,876	37,599	32,854	1.87	1.54	1.32	1.22	0.92
Alemania	9,284	18,110	22,739	24,433	25,235	0.97	1.08	0.86	0.79	0.71
Hong Kong	102,321	123,357	178,975	182,494	127,492	10.73	7.36	6.77	5.92	3.57
España	6,584	6,790	13,330	17,521	33,940	0.69	0.41	0.50	0.57	0.95
Italia	40,534	62,151	79,960	77,810	93,136	4.25	3.71	3.03	2.53	2.61
Taiwan	37,621	56,529	83,836	89,808	87,283	3.94	3.37	3.17	2.91	2.45
Corea del nte.	1,988	98,195	150,628	204,105	248,586	0.21	5.86	5.70	6.62	6.97
Reino Unido	9	48	52	143	44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Paquistán	333	947	2,862	8,639	13,885	0.03	0.06	0.11	0.28	0.39
India	1,756	4,498	8,779	18,822	36,785	0.18	0.27	0.33	0.61	1.03
Tailandia	2,200	6,998	14,713	20,315	27,068	0.23	0.42	0.56	0.66	0.76
Filipinas	1,195	3,560	4,462	12,721	23,619	0.13	0.21	0.17	0.41	0.66
Rep. Pop. de China	1,539	17,082	81,084	45,402	15,393	0.16	1.02	3.07	1.47	0.43
Indonesia	531	1,109	1,948	8,689	14,461	0.06	0.07	0.07	0.28	0.41
Otros países	171,081	186,539	228,598	256,276	330,693	17.94	11.13	8.65	8.32	9.27
<b>Total</b>	<b>953,835</b>	<b>1,676,412</b>	<b>2,642,634</b>	<b>3,081,464</b>	<b>3,566,958</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, Banco de Comercio Exterior, México, 1995.

**Importaciones de México por país de origen  
1990-1994  
Rama 24: Hilados y tejidos de fibras blandas**

Estados Unidos	223,898	341,895	682,301	787,098	825,178	56.17	52.94	63.11	81.84	62.28
Corea del nte.	1,129	84,828	121,839	184,979	203,224	0.28	13.15	11.27	12.96	15.34
Taiwan	16,804	22,618	36,308	48,827	38,621	4.22	3.50	3.36	3.84	2.91
Hong Kong	24,819	39,380	59,511	73,234	37,544	8.23	6.10	5.50	5.75	2.83
Italia	19,947	25,833	25,130	25,801	26,825	5.00	4.02	2.32	2.03	2.02
Japón	17,022	24,577	32,327	31,416	23,121	4.27	3.81	2.99	2.47	1.75
Paquistán	333	947	2,862	8,639	13,885	0.08	0.15	0.26	0.68	1.05
Otros países	84,665	105,516	120,907	132,707	158,586	23.75	16.34	11.18	10.43	11.82
<b>Total</b>	<b>398,817</b>	<b>845,794</b>	<b>1,081,185</b>	<b>1,272,701</b>	<b>1,324,984</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, Banco de Comercio Exterior, México, 1995.

**Importaciones de México por país de origen  
1990-1994  
Rama 25: Hilados y tejidos de fibras duras**

Estados Unidos	2,313	2,869	2,192	593	2,182	82.23	63.93	68.01	35.34	78.72
India	122	734	476	190	221	4.34	16.35	14.77	11.32	7.97
Corea del nte.	0	7	18	528	111	0.00	0.16	0.56	31.47	4.00
España	0	4	10	2	75	0.00	0.09	0.31	0.12	2.71
Taiwan	2	52	5	5	63	0.07	1.16	0.16	0.30	2.27
Reino Unido	9	48	52	143	44	0.32	1.07	1.61	8.52	1.59
Otros países	367	774	470	217	76	13.05	17.25	14.58	12.93	2.74
<b>Total</b>	<b>2,813</b>	<b>4,488</b>	<b>3,223</b>	<b>1,878</b>	<b>2,772</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, Banco de Comercio Exterior, México, 1995.

**Importaciones de México por país de origen**  
**1990-1994**  
**Rama 26: Otras Industrias textiles**

País	Absolutos (miles de dólares)					Estructura porcentual				
	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994
Estados Unidos	143,865	333,413	492,380	694,259	801,234	80.73	84.72	85.22	87.19	84.94
Taiwan	2,708	7,487	15,046	15,780	23,126	1.52	1.90	2.60	1.98	2.45
Italia	3,735	8,135	12,314	12,189	16,303	2.10	2.07	2.13	1.53	1.73
Corea del nte.	67	2,480	5,227	10,828	15,672	0.04	0.63	0.90	1.36	1.66
Alemania	6,176	11,858	10,309	10,067	9,963	3.47	3.01	1.78	1.26	1.06
Japón	805	1,159	2,549	6,183	9,733	0.45	0.29	0.44	0.78	1.03
Otros países	20,855	29,036	39,969	46,956	67,258	11.70	7.38	6.92	5.90	7.13
<b>Total</b>	<b>178,211</b>	<b>393,568</b>	<b>577,794</b>	<b>796,262</b>	<b>943,289</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, Banco de Comercio Exterior, México, 1995.

**Importaciones de México por país de origen**  
**1990-1994**  
**Rama: 27 Prendas de vestir**

País	Absolutos (miles de dólares)					Estructura porcentual				
	1990	1991	1992	1993	1994	1990	1991	1992	1993	1994
Estados Unidos	188,956	386,586	558,919	594,737	827,890	50.50	61.11	57.01	58.84	63.88
Hong Kong	77,502	83,977	119,464	109,260	89,948	20.71	13.28	12.18	10.81	6.94
Italia	16,852	28,083	42,516	39,820	50,008	4.50	4.44	4.34	3.94	3.86
India	1,634	3,764	8,303	18,632	36,564	0.44	0.60	0.85	1.84	2.82
España	6,584	6,786	13,320	17,519	33,865	1.76	1.07	1.36	1.73	2.61
Corea del nte.	792	10,780	23,544	27,770	29,579	0.21	1.70	2.40	2.75	2.28
Tailandia	2,200	6,998	14,713	20,315	27,068	0.59	1.11	1.50	2.01	2.09
Taiwan	18,107	26,372	32,477	25,196	25,473	4.84	4.17	3.31	2.49	1.97
Filipinas	1,195	3,560	4,462	12,721	23,619	0.32	0.56	0.46	1.26	1.82
Re. Pop. de China	1,539	17,082	81,084	45,402	15,393	0.41	2.70	8.27	4.49	1.19
Alemania	3,108	6,252	12,430	14,366	15,272	0.83	0.99	1.27	1.42	1.18
Indonesia	531	1,109	1,948	8,689	14,461	0.14	0.18	0.20	0.86	1.12
Otros países	55,194	51,213	67,252	76,396	106,773	14.75	8.10	6.86	7.56	8.24
<b>Total</b>	<b>374,194</b>	<b>632,562</b>	<b>980,432</b>	<b>1,010,823</b>	<b>1,295,913</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del SIC-C, Sistema de Información Comercial, Banco de Comercio Exterior, México, 1995.

Características principales de las unidades económicas por rama de actividad  
1993

Rama	Unidades económicas	Personal ocupado	Remuneraciones	Activos fijos netos	Forma bruta de capital fijo	Producción bruta total	Valor de la producción bruta	Total insumos	Med. prim.	VA censal bruto
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	5,461	116,753	2,458,318	8,852,202	497,753	12,127,015	8,755,832	7,808,077	4,823,255	4,318,938
25 Hilados y tejidos de fibras duras	2,171	8,991	71,467	185,972	9,912	339,284	355,575	224,944	159,609	110,340
26 Otras industrias textiles	6,600	102,038	1,681,434	3,213,381	221,705	8,852,776	5,988,383	4,752,712	3,143,514	4,100,065
27 Prendas de vestir	22,560	209,623	2,129,428	1,802,357	18,589	10,462,660	11,499,218	6,190,854	4,016,112	4,271,805
<b>Total de la rama</b>	<b>36,792</b>	<b>437,405</b>	<b>6,340,648</b>	<b>14,053,912</b>	<b>747,958</b>	<b>31,781,735</b>	<b>26,609,008</b>	<b>18,976,587</b>	<b>12,142,890</b>	<b>12,801,148</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>265,427</b>	<b>3,246,042</b>	<b>70,204,955</b>	<b>248,934,273</b>	<b>18,739,983</b>	<b>522,529,934</b>	<b>482,145,705</b>	<b>337,108,763</b>	<b>242,479,345</b>	<b>185,421,171</b>

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.



**Características principales de los establecimientos del sector textil  
por rama de actividad y tipo de propiedad  
Datos de 1993  
Estatad**

Rama	Unidades	Personal ocupado	Rémun. total	AFN	V.A. censal bruto
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	*	165	2,404	7,026	3,040
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	---	---	---
26 Otras industrias textiles	*	13	162	---	278
27 Prendas de vestir	9	174	1,701	1,137	2,590
<b>Total de la rama</b>	<b>9</b>	<b>339</b>	<b>4,268</b>	<b>8,163</b>	<b>5,908</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>162</b>	<b>11,510</b>	<b>305,779</b>	<b>1,682,292</b>	<b>375,581</b>

\* Se omitió el dato por ser confidencial

--- No existe propiedad

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.

**Características principales de los establecimientos del sector textil  
por rama de actividad y tipo de propiedad  
Datos de 1993  
Pública**

Rama	Unidades	Personal ocupado	Rémun. total	AFN	V.A. censal bruto
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	*	24	142	68	226
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	---	---	---
26 Otras industrias textiles	*	40	164	138	230
27 Prendas de vestir	16	375	2,097	1,287	2,296
<b>Total de la rama</b>	<b>16</b>	<b>439</b>	<b>2,404</b>	<b>1,493</b>	<b>2,752</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>811</b>	<b>49,424</b>	<b>2,112,621</b>	<b>26,500,976</b>	<b>13,606,125</b>

\* Se omitió el dato por ser confidencial

--- No existe propiedad

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.

**Características principales de los establecimientos del sector textil  
por rama de actividad y tipo de propiedad  
Datos de 1993  
Social**

Rama	Unidades industriales	Personal ocupado	Remun. totales	AFN	V.A. censal bruto
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	9	227	2,725	4,912	596
25 Hilados y tejidos de fibras duras	11	416	2,566	9,820	3,335
26 Otras industrias textiles	*	272	549	1,288	983
27 Prendas de vestir	75	1,892	11,546	11,942	14,467
<b>Total de la rama</b>	<b>84</b>	<b>2,391</b>	<b>17,387</b>	<b>27,962</b>	<b>19,382</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>1,326</b>	<b>33,783</b>	<b>481,430</b>	<b>1,276,066</b>	<b>915,110</b>

\* Se omitió el dato por ser confidencial

— No existe propiedad

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.

**Características principales de los establecimientos del sector textil  
por rama de actividad y tipo de propiedad  
Datos de 1993  
Privada**

Rama	Unidades industriales	Personal ocupado	Remun. totales	AFN	V.A. censal bruto
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	5,447	116,337	2,453,047	8,840,196	4,315,075
25 Hilados y tejidos de fibras duras	2160	8575	68,901	176,151	107,005
26 Otras industrias textiles	6,571	101,713	1,680,562	3,211,956	4,098,574
27 Prendas de vestir	22,460	207,182	2,114,084	1,787,991	4,252,452
<b>Total de la rama</b>	<b>34,478</b>	<b>425,232</b>	<b>6,316,594</b>	<b>14,016,294</b>	<b>12,773,107</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>263,128</b>	<b>3,151,325</b>	<b>67,305,125</b>	<b>219,474,939</b>	<b>170,524,355</b>

\* Se omitió el dato por ser confidencial

— No existe propiedad

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.

**Personal ocupado por tipo de propiedad**  
1993

Rama	Estatal	Pública	Social	Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	165	24	227	116,526	116,753
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	416	8,575	8,991
26 Otras industrias textiles	13	40	272	101,713	102,038
27 Prendas de vestir	174	375	1,892	207,182	209,623
<b>Total de la rama</b>	<b>352</b>	<b>439</b>	<b>2,807</b>	<b>433,996</b>	<b>437,405</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>11,510</b>	<b>49,424</b>	<b>33,783</b>	<b>3,151,325</b>	<b>3,246,042</b>

--- No existe propiedad

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.

**Personal ocupado por tipo de propiedad**  
1993

Rama	Estatal	Pública	Social	Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.04	0.01	0.05	26.64	26.74
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	0.10	1.96	2.06
26 Otras industrias textiles	0.00	0.01	0.06	23.25	23.33
27 Prendas de vestir	0.08	0.09	0.43	47.37	47.97
<b>Total de la rama</b>	<b>0.12</b>	<b>0.10</b>	<b>0.64</b>	<b>99.22</b>	<b>100.09</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>0.35</b>	<b>1.52</b>	<b>1.04</b>	<b>97.08</b>	<b>100.00</b>

--- No existe propiedad

Fuente: Elaboración propia en base a absolutos.

**Personal ocupado por tipo de propiedad**  
1993

Rama	Estatal	Pública	Social	Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.14	0.02	0.19	99.81	100.16
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	4.63	95.37	100.00
26 Otras industrias textiles	0.01	0.04	0.27	99.68	100.00
27 Prendas de vestir	0.08	0.18	0.90	98.84	100.00
<b>Total de la rama</b>	<b>0.08</b>	<b>0.10</b>	<b>0.64</b>	<b>99.22</b>	<b>100.04</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>0.35</b>	<b>1.52</b>	<b>1.04</b>	<b>97.08</b>	<b>100.00</b>

--- No existe propiedad

Fuente: Elaboración propia en base a absolutos.

Activo fijo por tipo de propiedad.

1993

24 Hilados y tejidos de fibras blandas	7,026	68	4,912	8,840,196	8,852,202
25 Hilados y tejidos de fibras duras	—	—	9,820	176,151	185,972
26 Otras industrias textiles	—	138	1,288	3,211,956	3,213,381
27 Prendas de vestir	1,137	1,287	11,942	1,787,991	1,802,357
<b>Total de la rama</b>	<b>8,163</b>	<b>1,493</b>	<b>27,962</b>	<b>14,016,294</b>	<b>14,053,912</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>1,682,292</b>	<b>26,500,976</b>	<b>1,276,066</b>	<b>219,474,939</b>	<b>248,934,273</b>

— No existe propiedad

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.

Activo fijo por tipo de propiedad.

1993

				Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.05	0.00	0.03	62.90	62.99
25 Hilados y tejidos de fibras duras	—	—	0.07	1.25	1.32
26 Otras industrias textiles	—	0.00	0.01	22.85	22.86
27 Prendas de vestir	0.01	0.01	0.08	12.72	12.82
<b>Total de la rama</b>	<b>0.06</b>	<b>0.01</b>	<b>0.20</b>	<b>99.73</b>	<b>100.00</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>0.68</b>	<b>10.65</b>	<b>0.51</b>	<b>88.17</b>	<b>100.00</b>

— No existe propiedad

Fuente: Elaboración propia en base a absolutos.

Activo fijo por tipo de propiedad.

1993

				Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.08	0.00	0.06	99.86	100.00
25 Hilados y tejidos de fibras duras	—	—	5.28	94.72	100.00
26 Otras industrias textiles	—	0.00	0.04	99.96	100.00
27 Prendas de vestir	0.06	0.07	0.66	99.20	100.00
<b>Total de la rama</b>	<b>0.06</b>	<b>0.01</b>	<b>0.20</b>	<b>99.73</b>	<b>100.00</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>0.68</b>	<b>10.65</b>	<b>0.51</b>	<b>88.17</b>	<b>100.00</b>

— No existe propiedad

Fuente: Elaboración propia en base a absolutos.

**Valor agregado bruto por tipo de propiedad  
1993**

Rama	Estatal	Pública	Social	Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	3,040	226	596	4,315,075	4,318,938
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	3,335	107,005	110,340
26 Otras industrias textiles	278	230	983	4,098,574	4,100,065
27 Prendas de vestir	2,590	2,296	14,467	4,252,452	4,271,805
<b>Total de la rama</b>	<b>5,908</b>	<b>2,752</b>	<b>19,382</b>	<b>12,773,107</b>	<b>12,801,148</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>375,581</b>	<b>13,606,125</b>	<b>915,110</b>	<b>170,524,355</b>	<b>185,421,171</b>

--- No existe propiedad

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.

**Valor agregado bruto por tipo de propiedad  
1993**

Rama	Estatal	Pública	Social	Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.02	0.00	0.00	33.71	33.74
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	0.03	0.84	0.86
26 Otras industrias textiles	0.00	0.00	0.01	32.02	32.03
27 Prendas de vestir	0.02	0.02	0.11	33.22	33.37
<b>Total de la rama</b>	<b>0.05</b>	<b>0.02</b>	<b>0.15</b>	<b>99.78</b>	<b>100.00</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>0.20</b>	<b>7.34</b>	<b>0.49</b>	<b>91.97</b>	<b>100.00</b>

--- No existe propiedad

Fuente: Elaboración propia en base a absolutos.

**Valor agregado bruto por tipo de propiedad  
1993**

Rama	Estatal	Pública	Social	Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.07	0.01	0.01	99.91	100.00
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	3.02	96.98	100.00
26 Otras industrias textiles	0.01	0.01	0.02	99.96	100.00
27 Prendas de vestir	0.06	0.05	0.34	99.55	100.00
<b>Total de la rama</b>	<b>0.05</b>	<b>0.02</b>	<b>0.15</b>	<b>99.78</b>	<b>100.00</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>0.20</b>	<b>7.34</b>	<b>0.49</b>	<b>91.97</b>	<b>100.00</b>

--- No existe propiedad

Fuente: Elaboración propia en base a absolutos.

**Valor agregado por unidad de activo fijo y tipo de propiedad**  
1993

Rama	Estatal	Pública	Sociales	Privada	Total
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.887	6.812	0.249	1.000	1.000
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	0.572	1.024	1.000
26 Otras industrias textiles	---	1.306	0.598	1.000	1.000
27 Prendas de vestir	0.961	0.753	0.511	1.003	1.000
<b>Total de la rama</b>	<b>0.795</b>	<b>2.023</b>	<b>0.761</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>0.300</b>	<b>0.689</b>	<b>0.963</b>	<b>1.043</b>	<b>1.000</b>

--- No existe propiedad

Fuente: Elaboración propia en base a absolutos.

**Productividad total de los factores por tipo de propiedad**  
1993

Rama	Estatal	Pública	Sociales	Privada
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.610	0.430	0.100	1.000
25 Hilados y tejidos de fibras duras	---	---	0.620	1.020
26 Otras industrias textiles	---	0.360	0.080	1.000
27 Prendas de vestir	0.900	0.420	0.440	1.000
<b>Total manufacturero</b>	<b>0.350</b>	<b>1.020</b>	<b>0.610</b>	<b>0.810</b>

--- No existe propiedad

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, NAFIN, 1996

**Características principales de los establecimientos del sector textil  
por rama de actividad y estratos de personal  
Datos de 1993**

<b>24 Hilados y tejidos de fibras blandas</b>	<b>5,481</b>	<b>116,753</b>	<b>2,458,318</b>	<b>8,852,201</b>	<b>4,318,939</b>
0 a 15 personas	4,672	9,945	40,219	334,983	195,685
16 a 50 personas	317	9,560	167,899	512,408	387,612
51 a 250 personas	360	42,256	900,952	2,735,432	1,695,649
251 a y más personas	112	54,992	1,349,248	5,269,378	2,039,993
<b>25 Hilados y tejidos de fibras duras</b>	<b>2,171</b>	<b>8,991</b>	<b>71,467</b>	<b>185,973</b>	<b>110,340</b>
0 a 15 personas	2,103	4,117	2,357	18,519	11,181
16 a 50 personas	40	1,166	10,477	34,156	20,957
51 a 250 personas	24	2,378	43,879	118,195	54,500
251 a y más personas	4	1,330	14,754	15,103	23,702
<b>26 Otras industrias textiles</b>	<b>4,968</b>	<b>63,458</b>	<b>1,062,325</b>	<b>1,970,402</b>	<b>2,687,388</b>
0 a 15 personas	4,682	9,260	29,824	99,650	107,784
16 a 50 personas	139	3,775	52,677	87,179	108,189
51 a 250 personas	90	9,832	189,660	767,830	307,011
251 a y más personas	57	40,591	790,164	1,015,743	2,144,404
<b>27 Prendas de vestir</b>	<b>24,192</b>	<b>248,203</b>	<b>2,748,538</b>	<b>3,045,336</b>	<b>5,704,483</b>
0 a 15 personas	21,782	52,918	227,619	710,552	911,974
16 a 50 personas	1,410	39,236	454,878	544,277	1,216,346
51 a 250 personas	841	88,702	1,135,614	955,592	1,961,212
251 a y más personas	159	67,347	930,427	834,915	1,614,951
<b>Total de la rama</b>	<b>36,792</b>	<b>437,405</b>	<b>6,340,848</b>	<b>14,053,912</b>	<b>12,801,150</b>
0 a 15 personas	33,239	76,240	300,019	1,163,704	1,226,624
16 a 50 personas	1,906	53,737	685,931	1,178,020	1,733,104
51 a 250 personas	1,315	143,168	2,270,105	4,577,049	4,018,372
251 a y más personas	332	164,260	3,084,593	7,135,139	5,823,050
<b>Total manufacturero</b>	<b>285,427</b>	<b>3,248,042</b>	<b>70,204,955</b>	<b>248,934,273</b>	<b>185,421,171</b>
0 a 15 personas	243,107	686,097	3,620,940	17,832,528	18,269,887
16 a 50 personas	12,744	351,536	5,620,941	12,703,813	14,204,633
51 a 250 personas	7,291	790,854	17,844,944	56,947,453	37,757,300
251 a y más personas	2,285	1,417,555	43,118,130	161,450,478	115,189,351

Fuente: XIV Censo Industrial: Industrias manufactureras, extractivas y electricidad, INEGI, México, 1994.

**Características principales de los establecimientos del sector textil  
por rama de actividad y estratos de personal  
Estructura porcentual**

Rama/Estrato	Unidades econ.	Personal ocupado	Remun. totales	AFN	V.A. censal bruto
<b>24 Hilados y tejidos de fibras blandas</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
0 a 15 personas	85.55	8.52	1.64	3.78	4.53
16 a 50 personas	5.80	8.19	6.83	5.79	8.97
51 a 250 personas	6.59	36.19	36.65	30.90	39.26
251 a y más personas	2.05	47.10	54.89	59.53	47.23
<b>25 Hilados y tejidos de fibras duras</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
0 a 15 personas	96.87	45.79	3.30	9.96	10.13
16 a 50 personas	1.84	12.97	14.66	18.37	18.99
51 a 250 personas	1.11	26.45	61.40	63.55	49.39
251 a y más personas	0.18	14.79	20.64	8.12	21.48
<b>26 Otras industrias textiles</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
0 a 15 personas	94.24	14.59	2.81	5.06	4.04
16 a 50 personas	2.80	5.95	4.95	4.42	4.06
51 a 250 personas	1.81	15.49	17.85	38.97	11.51
251 a y más personas	1.15	63.97	74.38	51.55	80.39
<b>27 Prendas de vestir</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
0 a 15 personas	90.04	21.32	8.28	23.33	15.99
16 a 50 personas	5.83	15.81	16.55	17.87	21.32
51 a 250 personas	3.48	35.74	41.32	31.38	34.38
251 a y más personas	0.66	27.13	33.85	27.42	28.31
<b>Total de la rama</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
0 a 15 personas	90.34	17.43	4.73	8.28	9.58
16 a 50 personas	5.18	12.29	10.82	8.38	13.54
51 a 250 personas	3.57	32.73	35.80	32.57	31.39
251 a y más personas	0.90	37.55	48.65	50.77	45.49
<b>Total manufacturero</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
0 a 15 personas	91.59	21.14	5.16	7.16	9.85
16 a 50 personas	4.80	10.83	8.01	5.10	7.66
51 a 250 personas	2.75	24.36	25.42	22.88	20.36
251 a y más personas	0.86	43.67	61.42	64.86	62.12

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.



**Identificación de índices de eficiencia  
por rama de actividad y estratos de personal  
Datos de 1993**

Rama/Estrato	VAF	VA/AFN	Eficiencia*
<b>24 Hilados y tejidos de fibras blandas</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>
0 a 15 personas	0.5319	1.1973	0.6990
16 a 50 personas	1.0960	1.5504	1.2540
51 a 250 personas	1.0848	1.2705	1.1580
251 a y más personas	1.0028	0.7935	0.9000
<b>25 Hilados y tejidos de fibras duras</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>
0 a 15 personas	0.2213	1.0176	0.3060
16 a 50 personas	1.4646	1.0341	1.2770
51 a 250 personas	1.8675	0.7772	1.2500
251 a y más personas	1.4521	2.6451	1.7260
<b>26 Otras industrias textiles</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0300</b>
0 a 15 personas	0.2769	0.7990	0.4560
16 a 50 personas	0.6818	0.9167	0.8060
51 a 250 personas	0.7429	0.2954	0.3890
251 a y más personas	1.2568	1.5595	1.4230
<b>27 Prendas de vestir</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>
0 a 15 personas	0.7498	0.6852	0.7150
16 a 50 personas	1.3488	1.1930	1.2630
51 a 250 personas	0.9620	1.0956	1.0270
251 a y más personas	1.0434	1.0326	1.0380
<b>Total de la rama</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	N.D.
0 a 15 personas	0.5497	1.1572	N.D.
16 a 50 personas	1.1020	1.6152	N.D.
51 a 250 personas	0.9590	0.9639	N.D.
251 a y más personas	1.2113	0.8960	N.D.
<b>Total manufacturero</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>	<b>1.0000</b>
0 a 15 personas	0.4662	1.3755	0.7910
16 a 50 personas	0.7074	1.5011	1.0540
51 a 250 personas	0.8358	0.8901	0.8690
251 a y más personas	1.4225	0.9579	1.0930

\*Datos tomados del estudio de competitividad de Hernández Laos, NAFIN, México, 1996.

Fuente: Elaboración propia en base a datos porcentuales.

Indicadores de la estructura de la oferta  
1993

Rama	L/E	W/L	AFNL	VAL	VA/AFN	PT/VA	PT/ENBP
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	21.38	21.06	75.82	36.99	0.49	0.61	0.82
25 Hilados y tejidos de fibras duras	4.14	7.95	20.68	12.27	0.59	0.33	0.60
26 Otras industrias textiles	15.46	16.48	31.49	40.18	1.28	1.10	1.03
27 Prendas de vestir	9.29	10.16	8.60	20.38	2.37	0.84	0.93
Total de la rama textil	11.89	14.50	32.13	29.27	0.91	N.D.	N.D.
Total manufacturero	12.23	21.63	76.69	57.12	0.74	1.00	1.00

Nota: La PTF no fue estimada. Los datos se tomaron de "La metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas. NAFIN, México 1996".  
N.D. No determinado

Fuente: Elaboración propia con base a en el XIV Censo Industrial, 1994.

Costos primos de la rama textil  
1980-1990

Estructura porcentual

Rama	Porcentajes										Total Costos primos	
	Agropecuarios	Industria	Mineros	Industria	Electricidad	Comercio	Importados	Comercio	Importados	Comercio		
<b>24 Hilados y tejidos de fibras blandas</b>												
1980	22.7	16.3	44.0	1.6	3.1	11.1	1.3				100.0	
1990	22.0	11.3	44.6	2.4	4.1	12.2	3.4				100.0	
1980-1990	-0.7	-5.0	0.6	0.9	0.9	1.1	2.1				0.0	
<b>25 Hilados y tejidos de fibras duras</b>												
1980	22.1	18.1	43.8	1.5	3.1	9.5	9.5				100.0	
1990	16.2	10.0	32.7	2.6	4.9	12.3	12.3				100.0	
1980-1990	-5.9	-8.1	-11.1	1.1	1.7	2.8	2.8				0.0	
<b>26 Otras industrias textiles</b>												
1980	23.3	0.7	52.8	1.0	3.0	11.7	7.5				100.0	
1990	21.0	0.4	37.4	1.2	3.0	10.0	27.1				100.0	
1980-1990	-2.3	-0.3	-15.4	0.2	0.0	-1.7	19.6				0.0	
<b>27 Prendas de vestir</b>												
1980	20.1	0.1	60.9	0.4	3.5	13.1	1.9				100.0	
1990	18.9	0.0	50.5	0.7	4.8	15.2	9.9				100.0	
1980-1990	-1.2	0.0	-10.4	0.3	1.3	2.1	8.0				0.0	
<b>Total manufacturero</b>												
1980	19.6	19.5	33.5	1.9	3.0	9.7	12.8				100.0	
1990	15.8	17.5	30.2	3.2	3.8	10.1	19.4				100.0	
1980-1990	-3.8	-1.9	-3.3	1.3	0.8	0.4	6.6				0.0	

Fuente: CIESA, Matriz de insumo-producto: transacciones domésticas, México, 1990.

Índice de Interdependencia de la rama textil  
1980-1990

Rama	1980		1990	
	Hacia adelante	Hacia atrás	Hacia adelante	Hacia atrás
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	1.2036	1.1564	0.9586	1.1934
25 Hilados y tejidos de fibras duras	0.7977	0.9547	0.7331	0.9409
26 Otras industrias textiles	0.7126	1.0940	0.6973	0.9880
27 Prendas de vestir	0.6989	1.1626	0.6855	1.1189
Promedio de la rama	0.8532	1.0919	0.7686	1.0603
Promedio manufacturero	0.8620	1.0612	0.8479	1.0579

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, NAFIN, 1996.

Productividad laboral (VAIH-H)  
Variación media anual (1984-1993)  
Estructura porcentual

Rama	1984-87	1987-93	1984-93
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	2.29	0.95	1.40
26 Otras industrias textiles	-0.28	2.51	1.57
27 Prendas de vestir	-2.37	0.67	-0.35
Total de la rama	-0.36	4.13	2.62
Total manufacturero	0.15	5.77	3.86

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, NAFIN, 1996.

Calificación de la mano de obra: Ocupación  
1990

Número de personas

Año	Rama	Niveles de calificación										Total
		NC	SC	CA	TE	AD	CO	OO	PR	NE		
24	Hilados y tejidos de fibras blandas	15,500	9,700	79,300	12,300	10,000	2,500	3,200	1,400	1,000	134,900	
25	Hilados y tejidos de fibras duras	4,000	12,500	6,900	900	900	400	400	300	300	26,600	
26	Otras industrias textiles	3,700	11,700	16,800	2,900	2,800	1,600	1,500	0	500	41,500	
27	Prendas de vestir	25,800	161,300	187,700	20,000	19,100	18,200	9,600	2,700	3,700	448,100	
	<b>Total de la rama</b>	<b>49,000</b>	<b>195,200</b>	<b>290,700</b>	<b>36,100</b>	<b>32,800</b>	<b>22,700</b>	<b>14,700</b>	<b>4,400</b>	<b>5,500</b>	<b>651,100</b>	
	<b>Total manufacturero</b>	<b>478,200</b>	<b>451,500</b>	<b>2,293,700</b>	<b>540,300</b>	<b>355,900</b>	<b>257,100</b>	<b>149,100</b>	<b>74,700</b>	<b>72,200</b>	<b>4,672,700</b>	

Niveles de calificación: NC No calificados; SC Semicualificados; CA Calificados; TE Técnicos;

AD Administradores; CO Otras ocupaciones calificadas; PR profesionistas; NE NO especificados.

Fuente: XI Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990.

Calificación de la mano de obra: Ocupación  
Estructura porcentual

Año	Niveles de calificación*										Total
	NC	SC	CA	TE	AD	CO	OO	PR	NE	NI	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	3.241	2.148	3.457	2.277	2.810	0.972	2.146	1.874	1.385	2.887	
25 Hilados y tejidos de fibras duras	0.836	2.769	0.301	0.167	0.253	0.156	0.268	0.402	0.416	0.569	
26 Otras industrias textiles	0.774	2.591	0.732	0.537	0.787	0.622	1.006	0.000	0.693	0.888	
27 Prendas de vestir	5.395	35.725	8.183	3.702	5.367	7.079	6.439	3.614	5.125	9.590	
Total de la rama	10.247	43.234	12.674	6.681	9.216	8.829	9.859	5.890	7.618	13.934	
Total manufacturero	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	

\*Niveles de calificación: NC: NO calificados; SC: Semicalificados; CA: Calificados; TE: Técnicos;

AD: Administradores; CO: Otras ocupaciones calificadas; PR: Profesionistas; NE: NO especificados;

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

**Calificación de la mano de obra: Ocupación**  
**Estructura porcentual**

Código	Descripción	Niveles de calificación*										Total
		NC	SC	CA	TE	AD	CO	OO	PR	NE		
24	Hilados y tejidos de fibras blandas	11.490	7.191	58.784	9.118	7.413	1.853	2.372	1.038	0.741	100.00	
25	Hilados y tejidos de fibras duras	15.038	46.992	25.940	3.383	3.383	1.504	1.504	1.128	1.128	100.00	
26	Otras industrias textiles	8.916	28.193	40.482	6.988	6.747	3.855	3.614	0.000	1.205	100.00	
27	Prendas de vestir	5.758	35.996	41.888	4.463	4.262	4.062	2.142	0.603	0.826	100.00	
	<b>Total de la rama</b>	<b>7.526</b>	<b>29.980</b>	<b>44.648</b>	<b>5.544</b>	<b>5.038</b>	<b>3.486</b>	<b>2.258</b>	<b>0.676</b>	<b>0.845</b>	<b>100.00</b>	
	<b>Total manufacturero</b>	<b>10.234</b>	<b>9.663</b>	<b>49.087</b>	<b>11.563</b>	<b>7.617</b>	<b>5.502</b>	<b>3.191</b>	<b>1.599</b>	<b>1.545</b>	<b>100.00</b>	

\* Niveles de calificación: NC No calificados; SC Semicualificados; CA Calificados; TE Técnicos;

AD Administradores; CO Otras ocupaciones calificadas; PR profesionistas; NE NO especificados.

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

Calificación de la mano de obra: Niveles educativos  
1990  
Número de personas

Año Rama	Niveles educativos									Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	24,200	51,700	3500	28,000	2,700	13,300	4,800	2,200	4,500	134,900
25 Hilados y tejidos de fibras duras	15,700	5,400	700	2,700	200	800	300	0	800	26,600
26 Otras industrias textiles	11,500	1,000	1000	7,100	800	2,500	1,500	700	2,100	28,200
27 Prendas de vestir	101,800	17,800	17800	88,800	9,500	27,800	16,500	6,800	12,200	299,000
Total de la rama	153,200	75,900	23,000	126,600	13,200	44,400	23,100	9,700	19,600	488,700
Total manufacturero	1,061,200	1,477,700	158,700	864,400	125,300	412,300	190,300	108,100	284,700	4,672,700

Niveles educativos: 1) Sin instrucción y con primaria incompleta; 2) Con primaria completa y secundaria incompleta;

- 3) Secundaria completa y estudios técnicos o comerciales; 4) Con secundaria; 5) Con secun. com. y 1 ó 2 años de estudios técnicos o comerciales; 6) Con preparatoria com. e inc.; 7) Con sec. comp. y 3 ó 4 años de est. téc. o com.
  - 8) Con estudios profesionales incompletos; 9) Con estudios profesionales completos con o sin posgrado.
- Fuente: XI Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990.



Calificación de la mano de obra: Niveles educativos  
Estructura porcentual

Código	Año	Rama	Niveles educativos									Total
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	
24		Hilados y tejidos de fibras blandas	2.280	3.499	2.075	3.239	2.155	3.226	2.522	2.035	0.017	2.887
25		Hilados y tejidos de fibras duras	1.479	0.365	0.415	0.312	0.160	0.194	0.158	0.000	0.003	0.569
26		Otras industrias textiles	1.084	0.068	0.593	0.821	0.638	0.606	0.788	0.648	0.008	0.604
27		Prendas de vestir	9.593	1.205	10.551	10.273	7.582	6.743	8.671	6.290	0.046	6.399
		<b>Total de la rama</b>	<b>14.436</b>	<b>5.136</b>	<b>13.634</b>	<b>14.646</b>	<b>10.535</b>	<b>10.769</b>	<b>12.139</b>	<b>8.973</b>	<b>0.074</b>	<b>10.459</b>
		<b>Total manufacturero</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

- Niveles educativos: 1) Sin instrucción y con primaria incompleta; 2) Con primaria completa y secundaria incompleta;

3) Secundaria completa y estudios técnicos o comerciales; 4) Con secundaria; 5) Con secun. com. y 1 ó 2 años de estudios técnicos o comerciales; 6) Con preparatoria com. e inc.; 7) Con sec. comp. y 3 ó 4 años de est. téc. o com.

8) Con estudios profesionales incompletos; 9) Con estudios profesionales completos con o sin posgrado.

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

Calificación de la mano de obra: Niveles educativos  
Estructura porcentual

Año	Niveles educativos*										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	17.939	38.325	2.595	20.756	2.001	9.859	3.558	1.631	3.336	100.00	
25 Hilados y tejidos de fibras duras	59.023	20.301	2.632	10.150	0.752	3.008	1.128	0.000	3.008	100.00	
26 Otras industrias textiles	40.780	3.546	3.546	25.177	2.837	8.865	5.319	2.482	7.447	100.00	
27 Prendas de vestir	34.047	5.953	5.953	29.699	3.177	9.298	5.518	2.274	4.080	100.00	
Total de la rama	31.348	15.531	4.706	25.905	2.701	9.085	4.727	1.985	4.011	100.00	
Total manufacturero	22.711	31.624	3.610	18.499	2.682	8.824	4.073	2.313	5.665	100.00	

\*Niveles educativos: 1) Sin instrucción y con primaria incompleta; 2) con primaria completa y secundaria incompleta;

3) Secundaria completa y estudios técnicos o comerciales; 4) Con secundaria; 5) Con secun. com. y 1 ó 2 años de estudios técnicos o comerciales; 6) Con preparatoria com. e inc.; 7) Con sec. comp. y 3 ó 4 años de est. téc. o com.

8) Con estudios profesionales incompletos; 9) Con estudios profesionales completos con o sin posgrado.

Fuente: Elaboración propia en base a datos absolutos.

Acervos de capital fijo neto de la rama textil  
1980-1993

Miles pesos, a precios de 1980.

24 Hilados y tejidos de fibras blandas	6,062	6,536	6,606	6,582	6,360	6,176	5,941	5,790	5,582	5,784	5,840	5,916	5,677	5,787
25 Hilados y tejidos de fibras duras	4,213	4,214	4,070	3,919	3,762	3,605	3,448	3,291	3,134	2,989	2,842	2,684	2,527	2,371
26 Otras industrias textiles	712	777	799	807	788	773	750	734	717	763	798	882	905	928
27 Prensadas de vestir	1,017	1,032	1,039	1,048	1,021	998	967	952	926	974	998	1,051	1,039	1,069
Total de la rama textil	12,004	12,559	12,514	12,358	11,931	11,552	11,106	10,787	10,359	10,510	10,478	10,543	10,148	10,155
Total manufacturero	175,328	193,448	207,352	210,248	206,030	208,143	205,218	200,524	198,034	198,347	197,352	198,442	201,550	207,838

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, NAFIN, México, 1996.

## Índice de obsolescencia de la rama textil

	A	B	C	D	E	F	G	H	I						
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.33	0.43	0.47	0.44	0.61	0.65	0.56	0.50	0.69	0.39	0.42	0.67	0.42	0.56	0.60
25 Hilados y tejidos de fibras duras	0.32	0.48	0.60	0.68	0.71	0.78	0.60	0.49	0.90	0.63	0.34	0.68	0.52	0.52	0.62
26 Otras industrias textiles	0.24	0.36	0.39	0.43	0.60	0.60	0.52	0.46	0.52	0.40	0.43	0.60	0.37	0.50	0.51
27 Prensadas de vestir	0.24	0.38	0.43	0.57	0.56	0.54	0.52	0.49	0.74	0.43	0.41	0.55	0.50	0.49	0.55
Total manufacturero	0.38	0.42	0.47	0.49	0.58	0.60	0.56	0.60	0.59	0.43	0.52	0.52	0.45	0.53	0.54

Nota: Índice de obsolescencia = Depreciación acumulada/Aceros a precios de adquisición.

A: promedio 1980-81; B: promedio 86-88; C: promedio 91-93.

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, NAFTA, México, 1996.

Capacidad de generación de empleo directo e indirecto de la rama textil  
1980-1990

Número de personas

Rama	Empleo directo		Empleo indirecto		Empleo total		Variación 1990/80		
	1980	1990	1980	1990	1980	1990	Directo	Indirecto	
24 Hilados y tejidos de fibras blandas	15,228	14,153	32,638	14,737	47,866	28,890	92,941	45,153	60,356
25 Hilados y tejidos de fibras duras	14,435	13,894	20,448	8,745	34,883	22,639	96,252	42,767	64,900
26 Otras industrias textiles	13,044	11,630	12,271	5,853	25,315	17,483	89,160	47,698	69,062
27 Prendas de vestir	11,264	10,853	14,981	9,514	26,245	20,367	96,351	63,507	77,603
<b>Total de la rama</b>	<b>53,971</b>	<b>50,530</b>	<b>80,338</b>	<b>38,849</b>	<b>134,309</b>	<b>89,379</b>	<b>374,704</b>	<b>199,125</b>	<b>271,921</b>
<b>Total manufacturero</b>	<b>588,146</b>	<b>502,975</b>	<b>982,645</b>	<b>685,757</b>	<b>1,555,122</b>	<b>1,188,732</b>	<b>85,519</b>	<b>69,787</b>	<b>76,440</b>

Fuente: Metodología para evaluar la competitividad de ramas económicas, NAFIN, México 1996.

Índice de Ventaja Competitiva Revelada por Rama y Bloque de países Extranjeros  
1990-1995

Ramas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Completado
<b>24 Hilados y tejidos de fibras blandas</b>							
América del Norte	-0,0971	-0,2791	-0,4614	-0,5378	-0,4560	-0,0723	-0,3004
Europa	-0,0834	-0,2763	-0,5355	-0,5984	-0,5356	-0,2870	-0,3993
Asia	0,0265	-0,1543	-0,2787	-0,5080	-0,3733	0,4418	-0,0726
Centro y Sudamérica	-0,8465	-0,7624	-0,7529	-0,8745	-0,6672	-0,3454	-0,6220
Los demás	0,4034	0,5472	0,5409	0,5678	0,4798	0,8528	0,6130
	0,9572	0,9179	0,1767	-0,1838	-0,4547	-0,3050	0,0040
<b>25 Hilados y tejidos de fibras duras</b>							
América del Norte	0,7137	0,4422	0,4508	0,7063	0,5222	0,5555	0,5902
Europa	0,7569	0,5881	0,5731	0,8657	0,5958	0,7515	0,8933
Asia	-0,8543	-0,1585	-0,2830	-0,5144	-0,8761	-0,6489	-0,6002
Centro y Sudamérica	-0,7889	-0,8945	-0,8476	-0,3500	-0,8162	-0,8938	-0,7938
Los demás	0,4816	0,9899	0,8092	0,3589	0,3963	0,8680	0,8684
	-0,8522	-0,9863	0,0000	-1,0000	1,0000	0,4167	0,0102
<b>26 Otras industrias textiles</b>							
América del Norte	-0,3130	-0,0828	0,0153	0,0018	-0,1823	-0,4466	-0,1185
Europa	-0,4193	-0,0744	0,0447	0,0202	-0,1796	-0,1993	-0,1353
Asia	-0,1706	-0,2517	-0,2758	-0,1399	-0,1631	0,1345	-0,0966
Centro y Sudamérica	-0,1867	-0,5991	-0,6809	-0,5253	-0,7196	-0,5914	-0,5778
Los demás	0,3981	0,5622	0,5912	0,4172	0,2466	0,7194	0,5232
	0,8625	0,5495	0,6764	0,7767	0,4237	0,8527	0,8997
<b>27 Prendas de vestir</b>							
América del Norte	-0,6407	-0,0710	-0,0866	0,0178	0,0924	0,1637	-0,0108
Europa	-0,5187	0,1422	0,1884	0,2579	0,2984	0,2180	0,1539
Asia	-0,3566	-0,3248	-0,5194	-0,6019	-0,8067	-0,5693	-0,5655
Centro y Sudamérica	-0,9681	-0,9824	-0,9896	-0,9812	-0,8925	-0,9780	-0,9804
Los demás	-0,9819	-0,7390	-0,6107	-0,5003	-0,5900	0,2166	-0,3786
	-0,3457	-0,6421	-0,4141	-0,8124	-0,7877	-0,5892	-0,6171

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales.

---

## GLOSARIO

---

Nuestro entorno presenta conceptos<sup>1</sup> clave que nos ayudaran a entender mejor la metodología, pues hablar de competitividad, implica no sólo entender el concepto como tal, sino entender cada uno de los factores y elementos que la conforman, y es por ello que este apartado se dedicará a definición de los conceptos clave.

- **Actividades de apoyo:** Sustentan a las actividades primarias, y se apoyan entre sí, proporcionando abastecimiento, desarrollo de tecnología, administración de recursos humanos e infraestructura.
- **Actividades primarias:** Son las actividades implicadas en la creación física del producto y su venta y transferencia al comprador, así como asistencia posterior a la venta.

---

<sup>1</sup> Los conceptos aquí descritos fueron tomados de: Michael Porter, Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia, Ed. Continental, México, 1996. Michael Porter, Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior, Ed. Continental, México, 1996. Comercio Exterior, varios números. El Mercado de Valores, varios números. Call y Holahan, Microeconomía, Grupo editorial Iberoamericana, México, 1983. Harcourt Brace Jovanovich, Principios de Economía: Microeconomía, de. SITESA, México, 1994. Enrique Hernández Laos, Evolución de la Productividad Total de los Factores en la Economía Mexicana, Cuaderno de Trabajo No. 1, STPS. México, 1993.

- ⇒ **Ajuste estructural:** Este puede ser mundial, regional, nacional o de empresa, es una distribución de mecanismos idóneos para alcanzar la competitividad. Es un proceso que no termina cuando se alcanza determinado nivel de competitividad, sino que, con base en la dinámica de las relaciones internacionales, es constante, característica que se evidencia aún más con base en la globalización e independencia de la economía mundial.
- ⇒ **Barrera de entrada:** Un obstáculo con el fin de impedir que nuevas firmas entren en el mercado, en el cual las compañías existentes están obteniendo ganancias económicas positivas.
- ⇒ **Barreras arancelarias:** Son los impuestos que se pagan al importar o exportar productos de un país a otro.
- ⇒ **Barreras no arancelarias:** Son medidas que restringen las importaciones, como las cuotas aplicadas que limitan directamente el volumen o el valor de las importaciones, o las normas sanitarias, etc.
- ⇒ **Bienes comerciables:** Bienes que se intercambian en la actualidad o potencialmente intercambiables con los países extranjeros.
- ⇒ **Bienes no comerciables:** Cada país posee otra industria que produce otros bienes y servicios, tales como cortes de pelo y viviendas, que no son comercializados internacionalmente debido a costos prohibitivos de transporte.
- ⇒ **Cadena de valor:** Es la disgregación de la empresa en actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales.
- ⇒ **Calidad:** Hacer bien lo que hacemos cotidianamente.
- ⇒ **Cambio tecnológico:** Mejora en los conocimientos sobre los métodos de producción que desplazan hacia arriba la función de producción.
- ⇒ **Capacitación:** Es hacer aptas a las personas para el desempeño de una función; es decir, se preparan para ser hábiles en alguna actividad.



- **Competencia monopolista:** Una estructura de mercado caracterizada por: 1) muchos compradores y vendedores, 2) productos al menos levemente diferenciados uno del otro, 3) fácil entrada, y 4) perfecto conocimiento de los precios, cualidades y cantidades de los productos.
- **Competencia oligopolica:** Esta definido como unos pocos productores que constituyen el mercado, cubre los otros tipos de estructuras. Posee una característica similar a los monopolios, y es que cada uno de ellos reconoce que sus decisiones tienen influencia en el precio, es decir, poseen cierto grado de poder sobre el precio.
- **Competencia perfecta:** Una estructura de mercado caracterizada por: 1) muchos compradores y vendedores, 2) productos homogéneos, 3) libre entrada y salida, y 4) perfecto conocimiento de los precios y cantidades de los productos.
- **Competencia:** Disputa o rivalidad entre una o más empresas por el mercado, lo cual determina la propiedad de las actividades de la empresa que pueden contribuir a su desempeño económico.
- **Costos conjuntos:** Se presenta cuando la empresa que elabora el producto A (o una operación o función que forma parte de la producción A), tiene la capacidad inherente para elaborar el producto B.
- **Costos fijos:** Son costos que no varían con la producción y que se deben asumir aún si la producción cae hasta cero.
- **Costos primos:** Consiste en la suma de la mano de obra directa y del material directo utilizado en la producción, incluidos los energéticos, los combustibles y los lubricantes.
- **Costos unitarios:** Es el costo de la mano de obra por unidad de producto.
- **Costos variables:** Son costos que sí varían con la producción.
- **Costos:** Es el valor perdido, de los otros usos de los recursos utilizados en la producción del bien o servicio.

- **Diferenciación del producto:** Significa que las empresas establecidas tienen identificación de marca y lealtad entre los clientes, lo cual se deriva de la publicidad del pasado, servicio al cliente, diferencias del producto o sencillamente por ser el primero en el sector.
- **Dumping:** Indica que una nación inunda el mercado de otra nación, con grandes cantidades de uno o varios artículos con precios inferiores de venta en el país de origen.
- **Economías a escala:** Se refiere a las reducciones en los costos unitarios de un producto (u operación o función que entra en la elaboración de un producto) en tanto que aumenta el volumen absoluto por periodo. Las economías a escala dependen del volumen por periodo y no del volumen acumulado.
- **Eficacia:** Se mide la correcta asignación de los recursos y su aprovechamiento implícito en el proceso.
- **Eficiencia:** Es un mejor desempeño en la utilización de los insumos primarios. En un contexto de productividad, es una medida comparativa de la utilización de una menor cantidad de recursos por unidad de producto. Representa la obtención de los recursos esperados, de acuerdo a ciertos parámetros; indica la relativa precisión en el pronóstico y cumplimiento de los resultados según la planeación y el desempeño de las actividades en el trabajo.
- **Elasticidad Ingreso:** Es el cambio de la demanda de un comprador por un producto a medida que cambian sus ingresos.
- **Elasticidad precio:** Es el cambio de la demanda de un comprador a medida que cambian los precios.
- **Elasticidad:** Mide el grado de respuesta de la variable dependiente a cambios en la variable independiente.
- **Empresa:** Una unidad de decisión orientada a obtener utilidades con una organización interna para producir o comerciar un bien.
- **Empresario:** Un individuo que organiza la producción, soporta los riesgos asociados, y recibe cualquier utilidad resultante.

- **Enfoque global:** Esta estrategia tiene como objetivo un segmento en particular del sector industrial con la cual la empresa compite sobre la base mundial. Esta estrategia aprovecha las diferencias del mercado nacional para crear un método enfocado a un mercado nacional en particular que permita a la empresa vencer a las empresas globales.
- **Especialización:** Es el grado hasta el cual, una empresa concentra sus esfuerzos en términos de la amplitud de su línea, de los segmentos objetivo de cliente y de los mercados geográficos atendidos.
- **Estrategia competitiva:** Consiste en desarrollar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir con más eficiencia, cuales serán sus objetivos y qué políticas serán las utilizadas para lograr dichos objetivos, todo ello para fortalecer su posición en el mercado. Es decir, es una combinación de fines (metas) por los cuales está buscando llegar a ellos.
- **Factor productivo:** Son los elementos como el trabajo, la tierra, la maquinaria y equipo, y la capacidad empresarial, que se transforman en el proceso de producción para la generación de bienes y/o servicios.
- **Flexibilidad funcional:** Señala la capacidad para modificar la estructura de los puestos de trabajo y reasignar las tareas a los trabajadores, lo que implica que sea capaz de valorar los puestos de trabajo y modificar los procedimientos de escalafón.
- **Flexibilidad numérica:** Indica la capacidad de la empresa para modificar la planilla de trabajadores contratados o asignar el tiempo extra.
- **Función de producción:** Es la relación entre la cantidad de producto obtenido y las cantidades de insumos para la producción, tales como la mano de obra y capital.
- **Globalización de la producción:** Es un concepto utilizado actualmente para caracterizar las relaciones comerciales internacionales en el sentido de que los mercados han alcanzado amplia interdependencia, de tal manera que cualquier coyuntura negativa de un mercado repercute también negativamente en los otros, en particular cuando las relaciones son intensas, solución que caracteriza a los bloques económicos.

- ↳ **Grupo estratégico:** Es el conjunto de empresas en el sector industrial que siguen una misma o similar estrategia a lo largo de las dimensiones estratégicas.
- ↳ **Innovación:** Es el nuevo conocimiento aplicado al proceso productivo. Es el resultado de la interacción del aprendizaje, la acumulación de conocimientos y la generación de ideas novedosas. Es decir, se trata de cambios científicos profundos. Por lo general son evoluciones conceptuales en las que se siguen aplicando los mismos principios tecnológicos.
- ↳ **Instituciones:** Es el conjunto de hábitos, rutinas, reglas, normas y leyes que poseen la cantidad de información necesaria para la acción de los individuos y colectivos que hacen posible la reproducción y el cambio de la sociedad.
- ↳ **Integración piramidal:** Es la integración parcial hacia atrás o hacia adelante, comprando la empresa, el resto de lo que necesita en el mercado abierto. Se requiere que la empresa sea capaz de algo más que soportar un tamaño eficiente de operación interna y tener todavía necesidades adicionales que son cubiertas en el mercado.
- ↳ **Integración vertical:** Define la división de las actividades entre una empresa y sus proveedores, canales y compradores. Es la combinación de tecnología de producción diferente, la distribución venta u otros procesos económicos dentro del ámbito de una sola empresa. Como tal, representa la decisión de la empresa de establecer transacciones internas o administrativas en lugar de operaciones libres de mercado para lograr sus propósitos económicos. Es operar en etapas sucesivas de producción o distribución.
- ↳ **Liberalización:** Más que una apertura comercial, es garantizar un régimen de libertad para la actividad económica de las transnacionales.
- ↳ **Margen:** Es la diferencia entre el valor total y el costo colectivo de desempeñar las actividades de valor.
- ↳ **Precio:** Es la cantidad de dinero que un comprador da a un vendedor a cambio de un bien o un servicio.
- ↳ **Procesos evolutivos:** Los sectores evolucionan debido a que ciertas fuerzas se ponen en movimiento y crean incentivos o presiones para el cambio.

- **Producción:** Es la actividad en la cual los factores de la producción se combinan y transforman en bienes y servicios. Es por ello que la producción depende no sólo de la cantidad de los factores productivos que intervienen, sino también de su calidad.
- **Productividad:** Se concibe como una relación entre recursos utilizados y productos obtenidos. El indicador más común lo constituye la productividad del trabajo, que expresa el número de unidades de producto por hora-hombre empleada.
- **Productos complementarios:** Son aquellos que se utilizan conjuntamente con otros.
- **Productos sustitutos:** Son productos que pueden desempeñar la misma función que el producto en el sector industrial. Su impacto puede resumirse como la elasticidad total de la demanda en el sector industrial.
- **Rivalidad:** Se presenta porque uno o más de los competidores sienten la presión o ven la oportunidad de mejorar su posición.
- **Sector industrial:** Es un grupo de empresas que producen productos que son sustitutos cercanos entre sí.
- **Subsidio:** Es la diferencia entre el precio que los compradores pagan y el precio que los productores reciben.
- **Términos de Intercambio:** El empleo doméstico de los factores, las técnicas de producción, la distribución del ingreso, la producción, el consumo, las exportaciones y las importaciones de bienes son factores que dependen de este concepto. En la práctica cada país exporta e importa muchos bienes, razón por la cual el precio de las exportaciones se calcula como un número índice de las exportaciones. De igual manera, el precio de las importaciones esta dado por el índice de precios. Tales índices de precios (exportación e importación) construyen la siguiente razón:  $T.I. = \frac{\text{índice de \$ de las exportaciones}}{\text{índice de \$ de las importaciones}}$ .
- **Valor:** Es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que la empresa les proporciona. El valor se mide por el ingreso total, es el reflejo del alcance del producto en cuanto al precio y de las unidades que

pueden vender.

- **Ventaja comparativa:** Es la resultante de la disponibilidad de factores de la producción, como también de su operación en otros sectores económicos.
- **Ventaja competitiva:** Es cuando un país o países tienen ventajas significativas en cuanto al factor costo o en cuando el factor de calidad de producción de un producto, estos países serán los lugares de fabricación y las exportaciones fluirán a otras partes del mundo. Es la diferencia que existe entre un competidor y otro para obtener la preferencia del cliente, por un factor significativo que se manifieste.