



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

## FACULTAD DE ECONOMIA

### COMPETITIVIDAD SISTÉMICA. INSERCIÓN INTERNACIONAL: “LA EXPERIENCIA DE CHINA Y MÉXICO”

**T E S I S**

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

**P R E S E N T A:  
MARTÍNEZ JIMÉNEZ MARIA DE LOURDES**



**ASESOR DE TESIS: DR. MIGUEL ANGEL RIVERA RIOS**  
**CIUDAD UNIVERSITARIA, 2007**



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.

*“El verdadero precio de todas las cosas, lo que todas las cosas cuestan realmente al hombre que quiere adquirirlas es el esfuerzo y la molestia que supone adquirirlas”.*

*ADAM SMITH*

## AGRADECIMIENTOS

A mi padre **Francisco Martínez Quiroz** por todo su apoyo, amor y comprensión por ser el ejemplo de persona que debo ser, alguien en quien puedo confiar y creer...

A mi madre **Ana Bertha Jiménez Sáenz**, por su amor y paciencia.

A mi hermana **Carolina** por su compañía y por participar en muchos momentos felices y difíciles para las dos.

A mi hermano **Omar** por ser quien más me hace reír, y por ser uno de mis apoyos más importantes en estos últimos años.

A mis **amigos** por compartir su tiempo, su vida, sus experiencias y sobre toda su amistad; sin la cual no puedo imaginarme la vida, gracias!... En especial a **Eloisa Carrillo †** por recordarme el sentido del deber y de vivir la vida.

A todos mis profesores por su entereza, inteligencia y conocimientos, por ser mis guías en este camino en especial a **Hugo Víctor Ramírez** por brindarme más que solo conocimiento-, por su amistad.

A mi asesor de tesis el Doctor **Miguel Ángel Rivera Ríos** por su tiempo, su disposición y sus comentarios.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Economía.

# INDICE

## PARTE I.

1. Objetivos.....	2
2. Hipótesis.....	3
3. Marco Teórico.....	3

## PARTE II.

1. Marco Histórico.....	13
1.1 China .....	13
1.2 México .....	15
2. Capitalismo Mundial – Tecnología .....	18
2.1 Ubicación del Cambio Histórico Mundial .....	18
2.1.1 La crisis Estructural de los Setenta .....	18
2.2 El Cambio Tecnológico como fundamento del cambio histórico .....	22
3. El Concepto de Competitividad Sistémica .....	26
3.1 Los Cuatro Niveles de la Competitividad Sistémica .....	28
3.2 Los Requerimientos Esenciales en el Macronivel .....	32
3.3 Nuevas Demandas en el nivel de la Compañía .....	33
3.4 Estructuras en la Mesodimensión .....	34
3.5 El Enfoque de Gobierno Ligero .....	36

## PARTE III.

4. Estrategias Implementadas y casos Nacionales de Competencia Comercial.....	45
4.1 México: Especialización Económica y Maquiladoras.....	45
4.2 Reforma China, apertura y reorientación hacia el Mercado.....	50
5. Estrategias .....	51
6. Competitividad en Indicadores, comparaciones México – China .....	54
6.1 Indicador de Competitividad Absoluta (Ventaja Comparativa de Ricardo) .....	54
6.1.1 Ejemplos de Competitividad basada en Costos .....	54
6.2 Indicador de la CEPAL (CAN).....	57
6.2.1 China .....	59
6.2.2 México.....	60
6.3 Competitividad en la Industria Maquiladora .....	61

6.3.1 Sector Textil .....	63
7. Instrumentos de Política Comercial .....	69
7.1.1 Cuotas Compensatorias.....	69
7.1.2 Reformas Fiscales Que Incentivan la Competitividad .....	70
7.2 Políticas de Fomento en China .....	70
8. Conclusiones .....	71
9. Anexos .....	75
10. Bibliografía.....	78

P  
A  
R  
T  
E  
I

**El obrero tiene más necesidad de respeto que de pan.”** KARL MARX.

A mi Ángel guardián Marco Antonio

## **Objetivos**

Generales: Comparar la inserción al mercado mundial de China y México. Establecer las estrategias que cada país implementó con el objetivo de integrarse al mercado mundial. Dentro de estas estrategias verificar el éxito o fracaso de China y México.

Específicos: Verificar cual es la razón del éxito de China, analizar su dinámica de crecimiento, cuáles son las estrategias de competencia que ha implementado y el éxito de las mismas y contrastarlo con la experiencia de México. Analizar el tipo de competencia de ambos países, sus ventajas comparativas y competitivas en el marco de La Nueva División Internacional del Trabajo.

## **Hipótesis**

En la comparación de las vías de inserción internacional de México y China encontramos... que China muestra superioridad lo cual le ha llevado a ganar mercados y colocarse como una importante potencia comercial. Este hecho impacta directamente las relaciones comerciales entre países, principalmente a los países en desarrollo como México, quienes se ven desplazados de sus nichos de mercado (productos de mediana tecnología como textiles, calzado y electrónico) ganados a lo largo de la década de los 90's.

Su superioridad esta basada en una serie de reformas estructurales que ha implementado para acrecentar sus ventajas iniciales (comparativas sobre la abundancia del factor trabajo), así como la reorganización de sus relaciones productivas hacia el mercado siguiendo la ruta de los países asiáticos (Tigres Asiáticos) y la inserción al nuevo paradigma Tecnológico de la Revolución Informático – Electrónica.

El desarrollo abrumador de los productos chinos y de China como potencia comercial corresponde a un patrón de especialización basado en sus ventajas comparativas y competitivas. “La competitividad artificial basada en tipo de cambio, mano de obra barata, cercanía con Estados Unidos, Tratados de libre comercio y recursos naturales; y competitividad real basada en productividad, mano de obra calificada, logística, estructura arancelaria, innovación y desarrollo tecnológico así como democracia”<sup>1</sup>.

En particular, los bajos costos de la mano de obra en China han dado lugar a que las actividades de ensamblaje (por naturaleza intensiva en mano de obra) tiendan a reubicarse en esa nación. De esta forma China ha sido, cada vez más, el último eslabón de la cadena productiva del este de Asia, funcionando como plataforma final de exportación de los productos de dichas naciones. Esta estrategia ha logrado incrementar la eficiencia del proceso productivo global, con un evidente incremento de la competitividad de los productos exportados.

En los últimos años el sector exportador en México ha enfrentado una difícil realidad debido a la pérdida de competitividad nacional que, con anterioridad, le permitió colocar gran parte de sus productos de forma exitosa en los principales mercados internacionales.

---

<sup>1</sup> Dussel Enrique Peters. Perspectivas y Retos de la Competitividad en México. Facultad de Economía. Pp. 233-257.

Como se pondrá en evidencia en el presente análisis, no sólo la subvaluación del yuan o los bajos costos laborales en China han contribuido a dinamizar sus exportaciones. Al parecer, el sector exportador chino se ha visto potenciado por la inserción en la cadena global de valor<sup>2</sup> en un proceso de producción de mayor valor agregado así como de un desplazamiento de las actividades de ensamblaje de los países del este asiático hacia aquella nación. De esta forma, en los últimos años China ha fungido, de forma creciente, como plataforma final de exportación hacia el resto del mundo, incrementando la competitividad global del proceso e impulsando de forma evidente las exportaciones de aquel grupo de países del este de Asia.

## **Marco Teórico**

A nivel microeconómico las ventajas competitivas de las empresas y/o sectores industriales dependen del dominio y control por parte de las empresas de alguna característica, habilidad, recurso o conocimiento que incrementa su eficiencia y les permite distanciarse de la competencia.

Michael Porter definió el concepto de ventaja competitiva en tres géneros:

1. La de costos: Sí explota de manera eficiente todas las actividades de la cadena de valor para obtener un beneficio, margen o ganancia final, entre los factores que influyen en la reducción de costos se encuentran las economías de escala, de localización, las curvas de aprendizaje, las innovaciones en los procesos y métodos de gestión, facilidad de acceso a factores de producción y calidad de recursos humanos.
2. La de diferenciación: Las empresas o sectores industriales compiten no solo por precio sino también a través de otros factores, como la calidad, el prestigio, la imagen, el diseño, la versatilidad de los productos, el servicio posventa, etc.
3. La de enfoque o segmentación: El grupo de compradores a los cuales la empresa o el sector industrial enfoca sus ventas incluye el mercado geográfico, exclusividad de los productos, etc.

Dentro de este debate sobre el concepto es muy importante lograr definir que es “competitividad” y cómo medirla para así poder realizar el análisis del tema de estudio y cumplir con los objetivos antes descritos. Esta tarea no es sencilla en sí ya que como lo exprese anteriormente existe una gran ambigüedad a cerca del termino por lo tanto considero importante tratar de esbozar de manera muy simplificada y puede que muy superficial el concepto a lo largo de las diferentes teorías del pensamiento económico, tratando de dar una interpretación propia de las aportaciones de los autores y las escuelas sobre este concepto en particular.

---

<sup>2</sup> Gereffi Gary. "Global Production Systems and Third World Development" en Barbara Stalling (ed.), Global Change, Regional Response: The New Internacional Context of Developmen, Cambridge University Press, Nueva York, 1995 (traducción).

Para los autores **mercantilistas** la importancia del comercio exterior ocurría de una manera sumamente restrictiva, se identificaba la riqueza con la acumulación de metales preciosos (oro y plata) amonedados o susceptibles de amonedación; ya sea para un individuo o para un país. De lo anterior se deduce que establecían fuertes mecanismos para evitar la fuga de metales valiosos hacia el exterior, estos mecanismos incluían promoción de los sectores y/o industrias exportadoras así como restricción a las importaciones. Otro de los puntos centrales sobre las ideas mercantilistas en cuanto al comercio exterior, estaba en la idea de tener una balanza comercial favorable, es decir vender más de lo que se compra con lo cual se buscaba obtener una mayor cantidad de metales preciosos e incrementar la riqueza del país.

Dentro de este planteamiento se fomentó el desarrollo de dos sectores principalmente: la industria y el comercio ya que éstos actuarían como mecanismos que permitirían a los países que no poseían minas de oro y plata obtenerlos, obteniendo a través de la producción y venta de sus productos, una balanza comercial favorable. De igual manera se recompensa a los productores, se otorgó premios a los inventores y la supresión de cargas fiscales en sectores estratégicos. La industria corporativa fue reemplazada por el sistema de trabajo a domicilio<sup>3</sup>.

Así mismo un sentimiento nacionalista en el sentido económico ayudo a establecer una idea de autosuficiencia y proteccionismo hacia la industria y el comercio local. Para que ocurriera la situación anterior se trato producir lo más posible y al menor precio, favoreciendo y alentando la tesis de bajos salarios ya que dentro de esta teoría no era posible ganar más de lo que otro pierde, es decir se buscaba en términos actuales ser más competitivo que otras naciones por medio de disminución de costos (salarial principalmente).

Dentro del pensamiento mercantilista ocupaba un lugar importante en la generación de riqueza el trabajo ya que era necesario complementar la posesión de metales preciosos con la capacidad del trabajo de los hombres del Estado, esto es muy parecido a la idea del Know How, es decir; elevar el nivel educativo, técnico y cultural de toda la población para que crezca la productividad de la economía, que es lo que hoy se conoce como competitividad real<sup>4</sup>.

Uno de los principales exponentes de esta corriente teórica Tomas Mun indicaba que los precios de importación deberían variar en razón de sí un país (Inglaterra) tenía o no un monopolio en esos bienes, si esto es así se debería ofrecer el artículo al precio más alto posible mientras existiera demanda para ello y si no se posee el monopolio de ese producto se debería vender a un precio competitivo.

Para los mercantilistas el hecho de que una empresa o industria fuera eficiente en la producción de un bien, es decir competitiva en sentido microeconómico; quería decir que el bien producido fuera exportado y contribuyera al superávit comercial.

---

<sup>3</sup> Herrerías Armando. Fundamentos para la historia del pensamiento Económico. Limusa

<sup>4</sup> Dussel Enrique. Perspectivas y Retos de la Competitividad en México. UNAM – Canacindra

Otro planteamiento importante y que viene a contradecir muchas de las ideas mercantilistas es la llamada **Fisiocracia**, uno de sus exponentes principales Richard de Cantillon esboza lo que sería más adelante la teoría del valor trabajo afirmando que todas las cosas valen por el trabajo que contienen, es decir el necesario para su producción.

El valor de mercado esta determinado por la oferta y la demanda de los bienes. Entonces si un Estado exporta bienes manufacturados a países extranjeros obtiene de esta transacción un saldo monetario, la circulación del dinero será mayor en el país local y se incrementará la posesión de dinero; como consecuencia de esto el trabajo y la tierra tendrán mayores precios. De lo anterior se producirá una situación en la cual en todas las ramas del comercio del país se cambie una cantidad menor de tierra y trabajo por otra más grande obteniendo ventajas.

En este planteamiento teórico la balanza comercial favorable no es un indicador de la riqueza nacional a diferencia del pensamiento mercantilista sino que se debe ponderar también al comercio interior, es decir un país que dependa demasiado de las importaciones y de las exportaciones demuestra vulnerabilidad económica porque la balanza comercial representa sólo una parte del producto nacional bruto de un país.

Años después tenemos el planteamiento de uno de los más importantes autores económicos **Adam Smith**; su teoría liberal llamada así por buscar el derrumbe de los prejuicios del mercantilismo en cuanto a las restricciones del comercio exterior y de la intervención del Estado como mecanismo de asignación en el sistema económico.

De lo anterior en sus ideas generales encontramos como principio claro la abolición de trabas para el comercio exterior ya que argumentaba se perjudica al país propio al imponer restricciones al comercio, entonces el libre cambio es benéfico para todos los países por la razón de que el país que compra obtiene un bien que no posee y el que le vende se deshace de un bien que no necesita o que por el momento no necesita usar.

Para Adam Smith existía ventaja al vender un bien tan barato como el de la industria extranjera ya que de lo contrario no sería ventajoso para la industria nacional. Por lo tanto cada país buscaría la especialización empleando su industria en aquello que le proporcione más ventajas. Es decir basándose en la división Internacional del trabajo unos países se especializan en la producción de algunos bienes, los demás países en otros bienes siempre y cuando sean más competitivos en los precios de esos bienes.<sup>5</sup>

Más adelante **David Ricardo** otro de los principales y más reconocidos teóricos dentro del pensamiento económico principalmente por la teoría del valor trabajo y sus aportaciones sobre comercio exterior. Menciona que no afectará a ningún país de forma negativa el comercio con los demás países; ya que el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos nacionales que a cambio de ellos se otorgan y no se puede intercambiar bienes por un mayor valor al nacional.

---

<sup>5</sup> Adam Smith. La Riqueza de las Naciones.

Si a consecuencia del abaratamiento de los artículos importados se emplea una porción menor del producto agrícola y del trabajo local en adquirirlos quedará más producto nacional para la adquisición de otros bienes. Al mismo tiempo que se libera capital de la manufactura en algunos bienes se habrá de invertir una cantidad mayor en la manufactura de aquellos artículos por medio de los cuales se adquieren los productos extranjeros. De lo anterior tenemos que el conjunto de demanda de productos nacionales e importados, en lo que se refiere a valor, está limitado por el ingreso y el capital del país; es decir cuando uno crece otro debe forzosamente disminuir.

En este esquema, el comercio exterior, (concretamente, la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y, por ese conducto, la reducción de los salarios "normales" y el aumento de los beneficios.

Como lo señala el propio Ricardo: "la tasa de utilidades no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan"<sup>6</sup>. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán.

Es así, que Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional. Unos y otros obtienen supuestamente ventajas en el intercambio cuando se aumenta "la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes". De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potenciación de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones. Constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo, además de una palabra para elevar el bienestar general.

Por cierto, al hablar del comercio en estos términos Ricardo se refiere al libre comercio por lo antes ya descrito. También no es a consecuencia de la extensión de los mercados que sube la tasa de utilidades, ya que es más importante para lograr la felicidad humana aumentar las utilidades por medio de una mejor distribución del trabajo, esto se logra produciendo cada país, aquellos artículos que debido a su clima, su situación y demás ventajas naturales o artificiales, le son propios, o intercambiarlos por los producidos en otros países que sean más competitivos en términos de precio.

Como ya se hizo mención el fin es incrementar la tasa de utilidades, en su propio ejemplo sí en lugar de producir los bienes para el consumo (cereales y vestido) de manera nacional se descubriera un nuevo mercado del cual abastecer la demanda nacional a un precio menor aseguraría el alza en tasa utilidades y la obtención de beneficios no sólo para el país local sino para todos lo que intervengan.

En Ricardo la ventaja comparativa en precios determinará el éxito de una nación en el comercio internacional, por ello un país deberá producir y exportar aquellos bienes y

---

<sup>6</sup> *Ibidem*.

servicios en los cuales se tiene ventaja comparativa en términos de precios. Esta teoría sería formalizada para constituir la teoría estándar del comercio internacional (**modelo Hecksher- Ohlín**), donde los países deben buscar la especialización en bienes donde tengan una ventaja comparativa y recursos abundantes, por ejemplo si tienen abundancia en el factor trabajo se deben especializar en bienes intensivos en trabajo y por el contrario si poseen abundancia de capital, la especialización deberá ser en la producción de estos bienes. De lo anterior se tiene que la mayor competitividad de una nación sería resultado de la abundancia de los factores trabajo y capital y de los precios relativos de los bienes y servicios.

"En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas<sup>7</sup>".

La especialización es necesaria cuando en la producción de todos los artículos se requiera menos tiempo de trabajo para alguno de los dos países que participan en el intercambio. De esta forma se anuncia el principio de las ventajas comparativas, de acuerdo con el cual, un país exportará aquel producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país.

La idea esencial de este planteamiento se constituye a partir de que el país que tiene una ventaja relativa en la producción de cierto bien en cuanto a su costo de producción (Inglaterra en las manufacturas y el "resto del mundo" en la agricultura) debe especializarse en la misma. Ello sin considerar el hecho que estas ventajas relativas no son un don divino sino un producto de la historia que, a través del comercio, tenderían a perpetuarse.

Esta teoría asume una serie de supuestos que la alejan de la realidad y que más tarde darán paso a los planteamientos de las nuevas corrientes que constituyen la llamada "nueva teoría del comercio internacional". Los supuestos de manera general serían los siguientes: no hay costos de transporte, los costos son constantes y no existen economías de escala, hay únicamente dos economías que producen 2 bienes homogéneos, perfecta movilidad en los factores de producción, la no existencia de tarifas o barreras al comercio, y perfecto conocimiento de todos los compradores y vendedores a cerca de donde pueden encontrar el bien más barato internacionalmente.

El anterior análisis ha predominado muchos años atrás a pesar de sus restricciones y de sus conclusiones limitadas ofreció la visión mas completa con la que se contaba en ese momento para entender las relaciones entre países dentro del mercado mundial. Poco a poco fueron surgiendo aportaciones de otros autores pero siempre dentro del marco general que había establecido David Ricardo y su teoría de las ventajas comparativas, así como la

---

<sup>7</sup>David Ricardo. Principios de Economía Política y Tributación. México FCE, 1973.

formalización en el modelo Heckscher- Ohlín y la teoría Estándar delo comercio internacional .

Una de las aportaciones relevantes después de Ricardo fue realizada por **Shumpeter**, según este autor a medida que el progreso material se va consolidando va surgiendo el “crepúsculo empresarial”<sup>8</sup> (como lo denominó), porque los empresarios son una función del dinamismo del sistema capitalista. El Capitalismo según Schumpeter es un sistema que se caracteriza por la acción de las grandes empresas que innovan con el propósito de obtener mayores utilidades y que se basa en la propiedad privada y la libertad contractual.

Lo importante para Shumpeter y que otorgaba ventajas a las grandes corporaciones era el proceso de innovación ya que en este se realizan diferentes combinaciones de diferentes tipos como: la fabricación de un artículo o bien nuevo; el empleo de una técnica de producción nueva, la conquista de un nuevo mercado, la obtención de un mercado de materias primas nuevo y la realización de una nueva organización económica de la producción<sup>9</sup>.

En la teoría Schumpeteriana queda establecido que sólo algunas actividades contribuyen a mejorar el desempeño de las economías o en otros términos, sólo algunas actividades generan competitividad en los países, lo anterior es importante ya que la visión neoclásica mencionaba que las relaciones comerciales entre los países de ninguna manera podían afectarlos y que en el peor de los casos sólo puede dejar a un país en la misma situación en la cual se encontraba antes de el comercio internacional; en este sentido Shumpeter adelanta la idea de que las relaciones comerciales entre países serán benéficas sólo si un país se inserta o desarrolla una producción de “bienes dinámicos” que bien pudo derivarse de esta idea.

Adicionalmente no coincide con el pensamiento liberal puesto que para él la existencia de monopolios puede ser una vía para la formación de combinaciones y de desarrollo económico, lo anterior porque la elevación de precios no es permanente y a la vez genera coyunturas favorables al surgimiento de la competencia. Cuando resurge la competencia tiene lugar el proceso tecnológico, y la creación de nuevas combinaciones.

También defiende a las empresas gigantes ya que pueden disminuir costos y están en la posibilidad de destinar mayores recursos a la investigación. Aún así su planteamiento señala que las invenciones y descubrimientos no son siempre lucrativos en el tiempo en que se desarrollan, si un empresario logra tener éxito en la introducción de una innovación nuevos empresarios buscarán hacer lo mismo, con lo cual se realizarán innovaciones sucesivas y los fondos de inversión para estas innovaciones aumentarán así se producirán mas bienes. De lo anterior los precios tienden a caer por la excesiva oferta al inundarse el mercado, entonces se afectan todos los productores y los beneficios tienden a caer.

---

<sup>8</sup> Schumpeter, José A. Capitalismo, Socialismo y Democracia. Aguilar México 1963.

<sup>9</sup>James, Emile. Historia del Pensamiento Económico en el Siglo XX. FCE 1957.

Una situación sin precedente habría de ocurrir en el mundo en especial en la potencia líder Estados Unidos, por primera vez ocurría un fenómeno que no era posible responder por el lado de la teoría convencional, el desempleo y la crisis mundial dieron luz verde al nacimiento de una teoría que vino a romper el liberalismo imperante. Esta teoría fue desarrollada por **Keynes**, quien en su planteamiento teórico era fundamental la creación de demanda agregada ya que al realizarlo se hacían más rentables las inversiones, puesto que estas se realizan al existir altos niveles de rentabilidad. Para garantizar lo anterior es necesario utilizar un instrumento como es la tasa de interés ya que sí es muy alto, será más atractivo ahorrar que invertir, porque el ahorro garantizará mayores beneficios que invertir. La creación de demanda enfocaba a realizarse por medio de dos procedimientos: Política monetaria (bajar las tasas de interés) y política fiscal (Incremento del gasto público).

A estos dos procedimientos básicos Keynes los complementaba con la redistribución del ingreso y una moderada política proteccionista por lo cual como ya mencione se buco la protección del mercado en manos de los gobiernos. El proteccionismo permitiría aumentar la ocupación creando empresas que produjeran artículos aún cuando fueran más caros de los que pudieran adquirirse en los mercados internacionales, de manera totalmente contradictoria a la visión de Ricardo y las ventajas comparativas.

De este modo un país puede procurarse la ocupación plena de todos sus factores y recursos (recordemos el ejemplo de los hoyos) con su política interna no se necesita la intervención de fuerzas económicas importantes (dígase externas) destinadas a enfrentar su interés con el de sus vecinos. Ya no existiría razón para que un país forzara sus mercancías sobre otro o rehusará las ofertas de sus vecinos, no porque fuera necesario para pagar lo que deseara comprar, sino con el objetivo de equilibrar su balanza de pagos por medio de un superávit comercial.

“El comercio internacional dejaría de ser lo que es, a saber, un expediente desesperado para mantener la ocupación, en el interior forzando las ventas en el mercado extranjero y restringiendo las compras, lo que de tener éxito, simplemente desplazaría el problema de la desocupación hacia el vecino que estuviera peor dotado para la lucha y vendría a convertirse en un libre intercambio de bienes y servicios mutuamente ventajosos<sup>10</sup>.”

Otra de las aportaciones un poco menos centradas en el tema del comercio internacional pero que realizó grandes aportes dentro del establecimiento de los determinantes de la inflación y sus efectos así como de las medidas para frenar el ascenso acelerado de los precios fue Milton Friedman quién al igual que los liberales considera como pilares de su teoría, la propiedad privada, la libertad económica y la libre competencia.

Según su análisis los precios tienen tres funciones dentro del mercado: transmitir información (en el sistema económico se transmite información sólo a quien la necesite para utilizarla en su beneficio sin afectar a quienes no la necesiten), incentivar (sobre la base de la información de los precios la gente actúa en la demanda de la producción y en la fabricación de un producto) y distribución de la renta (oposición a la participación estatal

---

<sup>10</sup>Keynes. Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero.

defendiendo las ganancias que cada cual obtiene). Existe una oposición franca a las barreras arancelarias y a la protección, por lo cual se retoma el camino hacia el liberalismo.

Después de 1970 algunos de los teóricos económicos comenzaron a desarrollar un nuevo enfoque de la teoría del comercio internacional, la llamada “nueva teoría del comercio internacional” que se tratará de delinear como sigue, comienzan replanteando las cuestiones más importantes en el campo.

En la teoría pura del comercio internacional como ya quedó expresado anteriormente existen cuatro supuestos fundamentales<sup>11</sup> que ahora vamos a desarrollar un poco más:

1. Acerca de la tecnología- la diferencia en la técnica se representa en la función de producción, exhiben ganancias a escala no crecientes, idénticas en todos los países.
2. Acerca del comportamiento- existencia de competencia perfecta y maximización bajo restricciones presupuestarias.
3. Acerca de la demanda- gustos idénticos en todos los países y funciones de utilidad bien comportadas.
4. Acerca del mecanismo de ajuste- los ajustes garantizan la compensación final en los mercados de bienes y factores.

La nueva teoría del comercio agregó una modificación a estas teorías ya establecidas introduciendo análisis de competencia imperfecta y ganancias crecientes. Al relajar algunos de estos supuestos se ha podido realizar análisis más realistas como por ejemplo si las funciones de producción varían entre los países la igualación del factor precio ya no ocurre, es decir cuando la técnica es diferente entre los países llega a dominar la ventaja comparativa ya que los patrones de comercio suelen estar determinados esencialmente por brechas tecnológicas y costos relativos del trabajo. Otra forma de relajar el supuesto en cuanto a la función de producción está en la introducción de economías de escala.

En la nueva teoría del comercio el comercio intraindustrial se sitúa en comportamientos estratégicos de empresas que operan en condiciones de competencia monopolística u oligopolística, con diferenciación de producto y a veces con ganancias crecientes. Otras vertientes de la nueva teoría realizan sus análisis en el marco de la competencia imperfecta en factores en el teorema Heckscher- Ohlín- Samuelson donde no se igualarán, al contrario el precio del factor usado intensamente en la producción del bien de exportación puede ser alto en cada país. De manera similar la movilidad de factores como lo mencionan esta corriente será complementaria al comercio y cada país alcanzará un equilibrio en el que este bien dotado con el factor utilizado en forma intensiva en la producción de su bien de exportación.

Los modelos como el de Heckscher- Ohlín establecen que el comercio será mayor dentro de la industria entre países similares, mientras que los flujos de comercio inter-industria serán más importantes cuanto mayor sea la diferencia entre países en términos de “dotaciones”u

---

<sup>11</sup> Ibidem.

organizaciones oligopólicas donde los países son comparados con empresas individuales y se analizan los equilibrios en el marco de la teoría de juegos.

De todo esto tenemos tres conclusiones generales, la primera, es cierto existen muy pocos desacuerdos a cerca de la deficiencia de la teoría convencional en cuanto a explicar los flujos de comercio internacional en base a la proporción de factores, segundo la mayoría de los estudios recientes hacen sobresalir la falta de solidez de los resultados obtenidos por el modelo Heckscher- Ohlín, y tercero la inclusión de otros supuestos como las brechas tecnológicas, ventajas absolutas de un país y las formas distintas de organizaciones industriales, economías de escala, etc han llevado a complementar la visión del análisis del comercio internacional. Y sobre todo a determinar las ventajas competitivas de los diferentes países, dentro de la nueva división internacional del trabajo.

Existe otra vertiente dentro del análisis de la teoría del comercio internacional, es la llamada menos pura o los “herejes”; que esta basada en el estudio de los determinantes de la especialización y los proceso de ajuste inducidos por la interdependencia de los mercados.

Esta vertiente vincula a Ricardo, la escuela neoclásica y las contribuciones nuevas “revisionistas” basadas en el marco del equilibrio general, una de las premisas más importantes de ésta corriente es que el comercio afecta a la asignación intersectorial de los insumos, cantidades y precios pero no afecta ala tasa de utilización de los inventarios mismos.

Debido a que en el modelo de Ricardo la Técnica de producción esta dada es similar al supuesto de mismas tasas de actividad macroeconómica entre naciones.

En épocas recientes existen varios escritores heterogéneos desde el punto de vista de la brecha tecnológica y del ciclo del producto entre ellos tenemos a: Freeman, Vernon, Kaldor, Cornwall y Thirwall. Se puede decir que tienen en común alguno de los siguientes supuestos:

1. Las diferencias internacionales en niveles tecnológicos y capacidades innovadoras como factor para explicar las diferencias en niveles de competitividad e ingreso entre países.
2. Los mecanismos de ajuste de desequilibrios de manera intersectorial o internacional son muy débiles. Lo que ajusta en el mercado internacional son las participaciones del mercado mundial dentro de cada sector y a través de esto los niveles de actividad macroeconómica generados por la demanda externa.
3. La distribución intersectorial de participaciones de comercio entre países y su evolución a través del tiempo pueden explicarse por un grupo de ventajas/ desventajas absolutas especificas del país y sin referencia explicita a los ajustes precio / cantidad entre sectores y entre las ganancias de los factores.
4. La tecnología no es un bien gratuito.
5. Los patrones de asignación inducidos por el comercio internacional tienen implicaciones dinámicas que pueden producir retroalimentación virtuosa o perversa a través del tiempo.

Podemos concluir que en los planteamientos teóricos de Ricardo y de la teoría Neoclásica se enfocaban a los determinantes de los patrones de especialización, en contraste el grupo de contribuciones anteriores se centran en la relación que existe entre comercio, niveles de actividad y crecimiento de un forma articulada.

En resumen existen grandes divergencias en la definición del concepto de competitividad, una vez que se han revisado las diferentes aportaciones de la escuela del pensamiento se podrá tomar la adopción de un concepto que satisfaga o cubra las necesidades del presente análisis y servirá de marco teórico y de referencia para analizar nuestro tema y guiar la investigación hacia la determinación del objetivo ya antes descrito.

El concepto de “competitividad” entraña ambigüedad dentro de las diferentes teorías económicas, pero desde un punto de vista objetivo, alude a la participación de cada país o empresa dentro del mercado, preferentemente del mercado mundial. Alude también a los fundamentos de la posición en el mercado, es decir, a las fuentes de la capacidad productiva, sean estables o transitorias... Pueden distinguirse fuentes o recursos microeconómicos y macroeconómico<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Arroyo Alejandro Jesús y Berumen Sandoval Salvador. Competitividad Implicaciones para empresas y regiones. Universidad de Guadalajara.

P  
A  
R  
T  
E  
  
I  
I

"Nadie combate la libertad; a lo sumo combate la libertad de los demás. La libertad ha existido siempre, pero unas veces como privilegio de algunos, otras veces como derecho de todos." KARL MARX.

## 1. MARCO HISTÓRICO

**1.1 CHINA:** Después de la Reforma Democrática de 1959, y especialmente desde la reforma y apertura de 1979, se han acelerado los pasos de la construcción económica de la Región Autónoma del Tibet (China). No sólo se estableció la industria moderna, el transporte y las comunicaciones sino que también se desarrolló sensiblemente la agricultura, la ganadería y el comercio.

A partir de 1978, la industria china entró al período de gran reforma y gran desarrollo. Entre 1978 y 1997, la industria china conoció un crecimiento promedio del 12 % anual según informes de la UNCTAD<sup>1</sup> con lo anterior reforzó notablemente el poderío integral de su industria.

La reforma de la industria china empezó por la ampliación de la autonomía de gestión de sus empresas y la aplicación del sistema de responsabilidad por la administración contratada. Estas medidas pusieron en pleno juego la iniciativa y creatividad de producción de los obreros y empleados, y crearon un buen ambiente para la administración autónoma y el perfeccionamiento del mecanismo de gestión de las empresas.

Además, con la introducción de fondos extranjeros y la aplicación de la apertura al exterior, se aceleró la industrialización de China. El establecimiento de numerosas **empresas industriales de inversión mixta chino-foránea y de capital exclusivamente externo no ha traído solamente fondos, sino también equipos avanzados y métodos de administración modernas, elevando el nivel tecnológico y administrativo de las empresas.** Después de 20 años de reforma, la industria china se ha librado de la situación atrasada, caracterizada por variedad única de productos y el bajo nivel tecnológico, y la producción de artículos industriales ha aumentado en gran escala.

Después de la fundación de la Nueva China, el Banco Popular de China ejercía las atribuciones de banco central y al mismo tiempo, se encargaba de los servicios de créditos y préstamos industriales, comerciales y depósitos. Por eso, no podía considerarse como un verdadero banco central ni un banco comercial que opera según las leyes de la economía de mercado. A partir de 1978, las finanzas de China avanzaron a paso firme, después de efectuar una serie de reformas importantes y fortalecer la apertura al exterior.

En 1984, el Banco Popular de China dejó los servicios de ahorro y créditos, pasando a ejercer oficialmente las atribuciones de banco central; efectuando la regulación y el control macroeconómicos y la supervisión de los órganos financieros de todo el país logrando una eficacia notable. En 1994, el banco de Industria y Comercio, el Banco de China, el Banco de Construcción y el Banco Agrícola se transformaron en bancos comerciales de propiedad estatal.

En 1995 se promulgó la “Ley de Bancos Comerciales”, que creó las condiciones para estructurar un nuevo sistema bancario y sus organismos, y también proporcionó

---

<sup>1</sup> UNCTAD. Trade and Development Report, 2002. United Nations

fundamentos jurídicos para la transformación de los actuales bancos especializados del Estado en bancos comerciales de propiedad estatal. En 1996 surgió un grupo de bancos comerciales por acciones, y los organismos financieros aumentan rápidamente a partir de esa fecha.

Luego de la crisis financiera de Asia ocurrida en 1997, el Banco Popular de China estableció un sistema administrativo para prevenir y neutralizar los riesgos financieros en 1998. Este sistema efectuó la administración y la supervisión de los bancos, los valores y seguros por sectores, abolió las sucursales de provincia y los organismos inferiores al nivel municipal y estableció nueve sucursales interprovinciales (región autónoma y municipio subordinado directamente al Poder central).

En veinte años, las finanzas de China ampliaron a paso firme su apertura al exterior. China fue uno de los 23 países que originalmente firmaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1948. Sin embargo, después de la revolución de 1949, el gobierno de Taiwán anunció que China dejaría de formar parte del GATT. En 1986, China notificó al GATT su interés en recuperar su status de parte contratante y sus intenciones de hacerlo. En marzo de 1987 se conformó un equipo de trabajo para analizar el status de China, cuya primera reunión se efectuó en octubre de ese mismo año.

Desde 1978, el veloz desarrollo de la industria de la informática electrónica ejerció una trascendental y positiva influencia a los diversos sectores de la economía nacional de China. Los tres aspectos de la industria informática electrónica están integrados por las computadoras, el software y las comunicaciones.

China es un país con casi 1.300 millones de habitantes, cifra que representa el 22% de la población mundial. Un país con una superficie de 9.600.000 kilómetros cuadrados, casi igual a la de toda Europa (sin incluir a la Federación Rusa). Tiene 56 etnias, la mayoritaria es la “Han”, compuesta por más de 1.000 millones de personas. El idioma de la etnia “Han” es “Hanyu” y lo conocemos como “mandarín”. Pero, además, en China conviven otras 53 lenguas propias y 23 de ellas tienen su propia escritura. El ingreso per cápita de China se ha cuadruplicado en los últimos 20 años, pasando de US\$ 250 a US\$ 1.000<sup>2</sup>.

Primero en 1979 la ortodoxia China sostenía la división internacional del país como socialista, por lo tanto no disfrutaba de la división internacional del trabajo que dominaba el mundo capitalista, su economía estaba fuertemente planificada, y estaba sujeta a fluctuaciones y dependencia de los mercados extranjeros.

De esta visión existía un intercambio desigual entre China y los países desarrollados, porque con la división internacional del trabajo, China y los otros países menos desarrollados estaban confinados a producir y exportar bienes primarios e importar bienes manufacturados<sup>3</sup>.

---

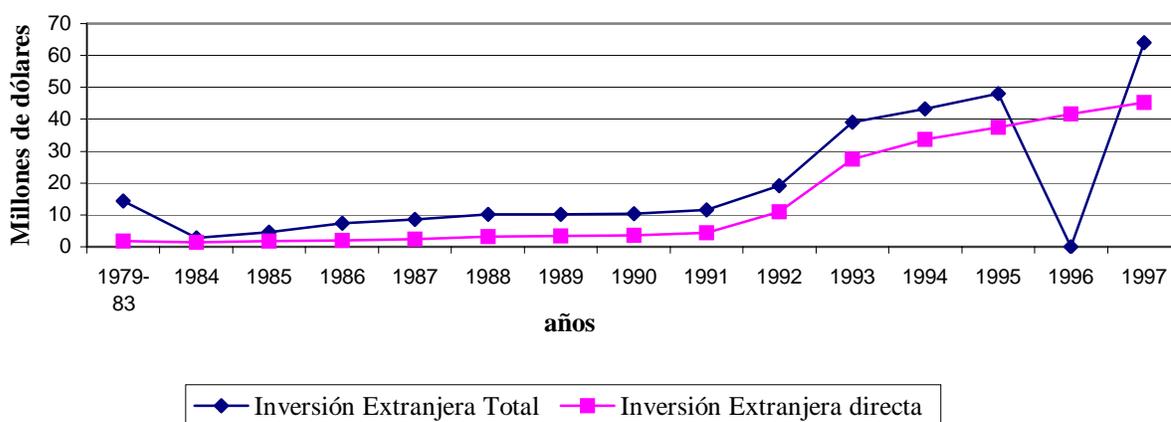
<sup>2</sup> Juan Ma. The Chinese Economy in The 1990s. Palgrave

<sup>3</sup> Juan Ma. The Chinese Economy in The 1990s. Palgrave

Para formular un plan de comercio exterior los hacedores de política económica en China estimaron sus importaciones necesarias en un año en particular y de ahí se buscaba diseñar la cantidad de exportaciones para pagar las importaciones. Desde la reforma de 1979 la promoción de las exportaciones ha sido un elemento central en los esfuerzos de China para modernizarse. Los hacedores de política han reconocido que la división internacional del trabajo puede proporcionar la tecnología necesaria y el know-how y un grande mercado para la producción domestica como orden para la transformación de China dentro de un país industrial.

**Las políticas desarrolladas en China para promover sus exportaciones incluyen: la descentralización del sistema de administración del comercio, atracción de inversión extranjera y promoción de las exportaciones orientación de inversión extranjera a las empresas y políticas especiales para aplicación en sectores clave.**

**Grafico 2 Inversión Extranjera en China 1979-1997**



Fuente: Banco de México, grafico de elaboración propia.

**1.2 MÉXICO:** Durante la mayor parte de la época de la Posguerra, el modelo de desarrollo de México se orientó hacia dentro, para dar aparentemente cobijo a la creación de una base industrial nacional, compartiendo esta meta tanto el sector público como privado. Los planes nacionales y las políticas comerciales de México, apoyaron el crecimiento de industrias incipientes cuyo tamaño relativamente pequeño y la ineficiencia eran trabas para la introducción de sus productos en el mercado norteamericano y otros países.

La política comercial de México, antes de 1939, atravesó por períodos mercantilistas. Su propósito consistía en aumentar su poderío geográfico-político. El comercio internacional se concebía como una competencia bélica o el "juego de suma cero", lo que gana un país lo pierde otro. Es decir, las exportaciones son "buenas", las importaciones son "malas". El

estatismo en materia de comercio internacional, consiste en prohibiciones, controles estrictos, altos aranceles, pero sobre todo una burocracia aduanera de alto filtro.

El modelo de sustitución de importaciones, pretendió seleccionar la preferencia de la importación de los bienes intermedios y bienes de capital; se pretendía disminuir en forma considerable la importación de bienes de consumo. Este modelo se agotó al final de los años sesentas, y se aumentó en forma considerable el esfuerzo por promover las exportaciones. Se aumentó en forma sustancial la producción de bienes de capital: maquinaria, equipo y tecnología de punta.

La sobre expansión fiscal y monetaria de los setentas, provocó distorsiones macroeconómicas, devaluaciones y crisis recurrentes sexenales. Aunque hubo auge petrolero, la gran crisis por la caída de su precio, aunada a una política gubernamental proteccionista, condujo a reformas estructurales que aceleraron el proceso de privatización de las paraestatales; adelgazando al sector público con la mira de hacer más eficiente su operación.

Sin embargo, a partir de los ochenta, dado el crecimiento de la demanda, las políticas de Desarrollo de México, crearon una demanda para la importación de productos agrícolas y bienes de capital estadounidenses mientras que muy pocos productos manufacturados se exportaban al mercado norteamericano. A medida que se desarrolló la economía de México, una creciente clase media exigió cada vez más bienes de consumo que los industriales mexicanos y las compañías extranjeras establecidas en el País producían amparados en las barreras arancelarias y no arancelarias.

Por otra parte las empresas paraestatales asumieron funciones integrales de producción, desde el desarrollo de los recursos naturales hasta la producción y distribución de productos de alimentación básica para la mayoría de la población, ya que la producción de las empresas privadas de inversión nacional y extranjera era muy limitado para cubrir todas las necesidades.

En forma simultanea al crecimiento económico del país también se observó un crecimiento en la población y de las necesidades de productos básicos para satisfacer íntegramente las necesidades de la población, por otra parte los productos fabricados en México para consumo nacional aparte de tener precios de venta superiores a los precios internacionales su calidad distaba mucho de los parámetros internacionales, pese a esta situación, el consenso a favor de la sustitución de importaciones y el rechazo a contraer compromisos internacionales seguía siendo muy fuerte entre los sectores público y privado .

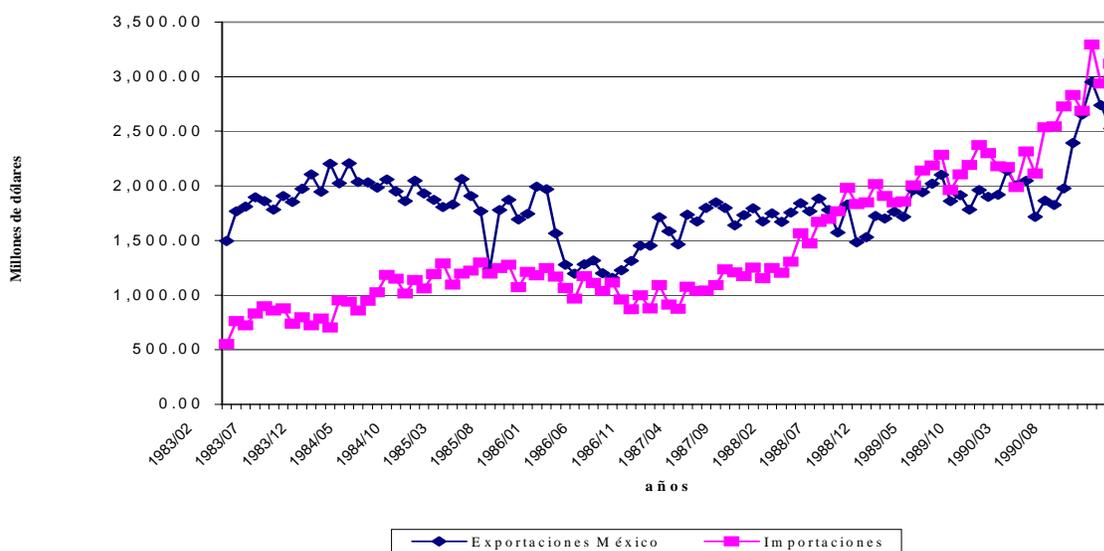
Este enfoque contrastaba con la insistencia que ponía Estados Unidos en el multilateralismo de las relaciones comerciales, la cual condujo a que en repetidas ocasiones, Estados Unidos hiciera un llamado a México para su ingreso al GATT. Pese a la oportunidad de fomentar su nivel de comercialización, México tomó la decisión de no adherirse al GATT ni firmar los códigos de política comercial que había negociado con otras naciones en la Ronda Tokio, así mismo se resistió a los intentos de Estados Unidos por mejorar las consultas sobre comercio bilateral y moderar el impacto que se anticipaba tendrían los nuevos

códigos en las exportaciones mexicanas, en particular con respecto al uso de subsidios y las condiciones para imponer impuestos compensatorios .

Sin embargo se logró que los resultados fueran desfavorables a esta posición, ya que provocó una serie de quejas estadounidenses contra los programas de exportaciones de México, las políticas y legislaciones proteccionistas y la aplicación arbitraria de regulación de comercio e inversión “flexibles”, dejó un legado de recelo y falta de confianza hacia los productores mexicanos, y por primera vez hubo numerosas acciones de Estados Unidos en contra de la exportación de productos manufacturados , aunque no todas las quejas derivaron en el pago de impuestos compensatorios o “antidumping”.

Otro factor de controversia que generó también un creciente número de quejas en Estados Unidos sobre los subsidios mexicanos fue la práctica de fijar directivas sectoriales para algunas actividades como la industria automotriz, y los productos químico-farmacéuticos, causó más fricciones entre ambas partes, sin embargo fue hasta 1985 que llegaron a un acuerdo que otorgaba a México la prueba del daño.

Comercio Exterior de México 1983-1999



Fuente: INEGI, grafico de elaboración propia.

Contrario a las respuestas de anteriores gobiernos, y ante la situación de la desesperada crisis económica por falta de divisas, el gobierno del Presidente De la Madrid decidió dar un nuevo giro a las políticas económicas y comerciales del país. Para tal efecto en lugar de intentar reducir al mínimo los efectos de las dificultades externas en la economía interna el gobierno empezó a dismantlar lo que llamó una “economía ficticia” que dependía de subsidios y transferencia de pagos. El gobierno permitió que el tipo de cambio se

depreciara a la par de la tasa de inflación, cambio muy significativo en comparación con las tendencias anteriores que promovían la sobrevaluación del peso.

En lugar de recurrir a la práctica de generar el repunte económico mediante el gasto gubernamental, sin hacer reformas esenciales, el gobierno indujo una serie de cambios de políticas internas y externas, incluso la venta de empresas paraestatales, la liberalización de las barreras arancelarias y no arancelarias, la reducción de los subsidios y principalmente el respeto el decreto de la zona libre otorgado por el Lic. José López Portillo.

Por otra parte, De la Madrid, reconsideró el ingreso de México al GATT, iniciando los primeros ajustes a partir de julio de 1985, mediante una profunda liberalización de su régimen comercial, a través de la drástica reducción de aranceles y la programación gradual en la eliminación de barreras no arancelarias y la aplicación de una política agresiva de tipo de cambio que favoreciera las exportaciones nacionales, lo cual facilitó las negociaciones en el GATT.

El cambio que se dio en el sistema Aduanero Mexicano, producto de la nueva estructura fiscal del país y obligado por la apertura comercial de 1985, trajo la reducción de aranceles, la eliminación de restricciones y la mejoría en la implementación de las regulaciones no arancelarias. A partir de 1985, la política comercial del país es, prácticamente, de total apertura, sólo muy productos están prohibidos su importación a territorio nacional, donde la política principal es un sistema de libre competencia, quedando atrás los modelos proteccionistas.

El compromiso del país al integrarse como miembro del Acuerdo General de Aranceles y Comercio es no elevar los aranceles de importación a tasas superiores del 35% y a no restringir las importaciones con permisos a la cantidad, excepto en situaciones de emergencia y sólo en forma parcial o temporal, debido a su compromiso México no puede, ni podrá en un futuro retornar su economía hacia un modelo proteccionista.

## 2. Capitalismo Mundial – Tecnología

### 2.1 Ubicación del Cambio Histórico Mundial

**2.1.1 La crisis estructural de los setenta.** Lo que se considera en este trabajo como el cambio histórico mundial es básicamente la transformación estructural de la economía mundial abordado por diversos autores y corrientes <sup>4</sup> Es importante desde la perspectiva de que se esta delineando cambios en varias sub-esferas de la reproducción mundial como la competencia, la división del trabajo, el papel de la empresa, etc.

Este fenómeno comienza en la década de los setenta. Desde el punto de vista económico se expresa en las crisis recurrentes a las cuales se han enfrentado los países; no sólo el mundo

---

<sup>4</sup> Alejandro Dabat y Miguel A. Rivera Ríos. Investigación Económica n. 206. Facultad de Economía. UNAM

en desarrollo sino el desarrollado. Otro de los signos ha sido la tendencia hacia una concentración del ingreso y la polarización entre países.

Los autores de referencia en este caso describen esta crisis en cuatro aspectos: a) Crisis de la economía capitalista mundial, b) Crisis del socialismo de Estado; c) Crisis ambiental y d) crisis del viejo orden bipolar (Este –Oeste)<sup>5</sup>.

a) En pocas palabras la crisis de la economía capitalista es un fenómeno complejo que se inicia con el agotamiento de las condiciones económicas, tecnológicas y sociales que hicieron posible la época de prosperidad de la posguerra. Este fenómeno puede explicarse dentro del planteamiento de las ondas Kondratiev como una onda larga y descendente; compuesta por sucesivas caídas fuertes y breves recuperaciones.

La crisis ha impactado de diferentes maneras a los países; al mundo desarrollado principalmente a Estados Unidos, provocando que éste perdiera la supremacía industrial y financiera frente a potencias emergentes como Japón o Alemania.

A raíz de la pérdida de rentabilidad y de la desacumulación de capital surge un nuevo tipo de desempleo provocando una baja del nivel de vida en general y como consecuencia de ello problemas sociales.

Para los países en desarrollo implicó para algunos una caída de sus exportaciones de productos básicos al mismo tiempo que otros experimentaron el boom petrolero y la conversión de Arabia Saudita y otros países del Golfo Pérsico en potencias financieras intermediarias.

Esta crisis tampoco logró afectar a los países conocidos como “Tigres Asiáticos” que lograron diversificar su sector manufacturero de exportación moviéndose hacia la producción de bienes con mayor valor agregado dentro de la cadena de valor.

Latinoamérica en especial fue una de las regiones más afectadas ya que aunado a la situación antes descrita, es decir caída de las exportaciones de productos básicos al mismo tiempo que se deteriora la relación de los términos de intercambio enfrentan un proceso de sobreendeudamiento externo. En el caso de México, Venezuela o Argelia a pesar de los altos precios del petróleo se vieron en una situación donde la deuda externa se volvería una carga que paralizaría el sector productivo, principalmente por tener estructuras burocráticas parasitarias y como en el caso de México una inserción abrupta al mercado internacional.

La situación de crisis se haría más evidente en la década de los ochenta cuando por el incremento de las tasas de interés y la negativa de financiamiento, estos países se vieron obligados a cesar sus pagos. El servicio de la deuda se convirtió en un lastre muy poderoso que impedía el crecimiento de los países en esta situación. Además de recurrir a ajustes macroeconómicos y financieros auspiciados por el FMI que debilitaron el mercado interno de una forma global es decir; del ingreso, gasto, consumo e inversión.

---

<sup>5</sup> Ibidem.

Durante este periodo de crisis la región de África Subsahariana sufrió de un proceso de endeudamiento atroz que incluso ha llevado a la inviabilidad permanente de pagar sus deudas, situación que ha llevado a algunos grupos sociales de la actualidad a “persuadir” a los países desarrollados a la condonación de esta deuda.

Otra de las consecuencias ya en el plano teórico fue la aparición de nuevas corrientes derechistas impulsadas en Estados Unidos para el mundo, principalmente hacia los países de Latinoamérica que han radicalizado la postura liberal en el sentido económico; como la apertura de las economías (en todos los sectores aún en los protegidos por el Estado), inserción en el mercado internacional (dentro de la nueva división internacional del trabajo), intercambio comercial (tratados de todo tipo, creación de zonas de libre comercio, etc) y posturas de gobierno distintas (democracia norteamericana y europea; dictaduras militares en AL).

b) La situación que desencadenó el derrumbe del llamado “socialismo real”, puede explicarse en dos puntos; primero la desaparición del orden bipolar de posguerra y segundo la desaparición de la corriente “alternativa” del capitalismo (socialismo) en todos los sentidos. Mucho se ha hablado de las razones por las cuales se llegó al derrumbe de este sistema económico, el cual ha sido criticado de muchas maneras y el fin de este trabajo no es centrar la discusión en este punto; lo relevante y a lo cual me adhiero para fines de su explicación es que las contradicciones dentro del sistema llevaron al debilitamiento de sus fuerzas políticas, sociales y económicas.

Fue un sistema de control más estatal que social, de aquí deriva uno de los problemas fundamentales; la decadencia de su sistema burocrático, que impedía la construcción de las relaciones necesarias para avanzar hacia el establecimiento del sistema socialista. Como consecuencia de la falta de reformas se produjo una situación de excesiva burocracia y estancamiento económico. En este punto los países capitalistas empezaban a experimentar la ola de la “tercera revolución tecnológica”, así como procesos de mercado hacia fuera.

Lo anterior pone en evidencia la situación de atraso en los países del bloque socialista y se buscan mecanismos para imponer las reformas necesarias; uno de estos intentos ocurrió en China con las reformas de 1979, que buscaba insertar al país a la economía de mercado sin cambiar la forma de organización existente; es decir un plan que se centraba solo en el terreno económico. Otro intento ocurre en la Unión Soviética cuando el presidente Gorbachov intentó combinar las políticas Perestroika (reestructuración económica) y el Glasnov (democratización política limitada). El resultado fue un desencadenamiento de descontento social que culminó con las revoluciones de Europa oriental y la Unión Soviética en 1989 y 1990 donde cayeron los partidos comunistas.

Desde ese momento se realizaron reformas que buscaban la reinstauración de la propiedad privada sobre los medios de producción, apertura del mercado, inserción a la nueva división internacional del trabajo y las “modernizaciones” de los sistemas de gobierno.

Como consecuencia de lo anterior desapareció la amenaza constante del bloque socialista sobre Estados Unidos y llevó al fin de la guerra fría. Y de la carrera armamentista de esa

época, motivando la ambición de varios países por la posesión del arsenal de la Unión Soviética lo cual desató conflictos posteriores.

Las consecuencias de la caída del bloque socialista pueden resumirse en tres puntos que sirven como marco de referencia para ubicar las transformaciones de la economía capitalista: primero la reunificación del mercado mundial capitalista (o la conformación de un mercado mundial donde la participación “es libre”); segundo la desaparición del respaldo político-militar y económico que ofrecía este bloque a los países periféricos contra las presiones de los países capitalistas (Estados Unidos principalmente) y tercero el colapso de un modelo alternativo al capitalismo el socialismo o comunismo (que si bien lo que se desarrolló en el bloque socialista no puede llamarse como tal fue un intento por acercarse a la implementación del socialismo real).

c) La emergencia ecológica mundial, un factor derivado de la sobreexplotación de los recursos naturales del planeta como resultado de la intensificación del desarrollo industrial y el crecimiento económico y demográfico mundial. Es cierto que el desarrollo industrial y económico conlleva costos; lo relevante en este momento es la fragilidad sobre la cual se basa esta relación con la supervivencia de especie. Hoy en día existen controles sobre contaminación ambiental muy rigurosos que son ejemplo de esta situación de fragilidad, no pueden romperse sin causar un desastre ecológico importante que de alguna forma llega a afectar el entorno y la calidad de vida de las personas.

Con respecto a lo anterior ha sido necesaria la aparición de nuevos modelos o corrientes teóricas del crecimiento económico que contemplan como factor clave y fundamental la existencia de las condiciones ecológicas como las del “Desarrollo sustentable”. Alá par ocurre la aparición de numerosos grupos y organizaciones ecologistas (gubernamentales y ONG’s).

La aparición de situaciones críticas por la falta de educación y cultura ambiental están afectando tanto a países ricos como pobres. Las ciudades como falta de esta conciencia por el entorno donde nos desarrollamos se están convirtiendo en focos de infecciones, además que no garantizan una existencia futura por la cantidad de recursos consumidos por éstas. Sólo en este punto se tienen innumerables ejemplos; el caso de la ciudad de México donde prácticamente los mantos acuíferos se han ido agotando para sostener a la ciudad más “grande” del mundo.

Y este fenómeno no es exclusivo de las ciudades, si bien es en éstas donde se muestra de una manera más cruda; en el campo también diversos procesos están poniendo en riesgo la supervivencia humana. La contaminación del suelo por el uso excesivo de pesticidas e insecticidas; así como la utilización de la ingeniería biogenética con la generación de cultivos mejorados que han desatado problemas en los suelos y en los frutos que de él se obtienen. No es el fin de esta investigación debatir sobre si es correcto el uso o no de esta tecnología; sólo es importante para todos considerar que como en el caso de todo lo que existe en nuestro mundo tiene sus puntos positivos y negativos; y es importante poner en balance ambos para determinar cual situación sea más adecuada para el futuro de la humanidad.

Como resumen y puntos más urgentes de esta situación tenemos; la destrucción de los bosques tropicales (fuente de oxígeno) punto que se explica por sí mismo, el calentamiento global provocado por el efecto invernadero (derivado de las emanaciones hacia la atmósfera de dióxido de carbono); el adelgazamiento de la capa de ozono (que nos protege de los rayos UV); la disminución de la biodiversidad (que constituye la base de los ecosistemas y de la investigación genética), la contaminación de los mares y ríos internacionales (que pone en peligro una fuente de alimentación poco impulsada en nuestro país) y la reaparición de enfermedades epidémicas (SIDA, Cólera, tuberculosis, etc).

Todos los países del mundo posean las características económicas que tengan deben tomar en cuenta el medio ambiente en sus decisiones de política económica ya que de ello depende el futuro de nuestra especie y de nuestro planeta.

d) El actual “desorden Mundial”, es consecuencia de todos los puntos enumerados anteriormente, expresada como una situación de complejidad. El capitalismo como resultado de su “triumfo” sobre el “socialismo de Estado” logró reunificar y amplificar el mercado mundial. Esta situación permitió reencauzar el crecimiento económico de Estados Unidos por medio de la reorientación de sus recursos bélicos hacia sectores productivos y favoreciendo la acumulación de capital.

No todo ha sido positivo queda claro que las potencias capitalistas no poseen el poder económico suficiente para llevar a cabo las inversiones necesarias a la reconversión capitalista de la economías del Este y en los intentos que han llevado a cabo han puesto en peligro la unificación europea. En este punto actualmente este ha sido un punto muy debatido dentro de la conformación de la Unión Europea, si bien es cierto que se esta impulsando un desarrollo que lleva a la reducción de brechas (ingreso principalmente); también es cierto que es un equilibrio muy frágil al imponer estrictos controles sobre los niveles de gastos de todos los miembros y que provocan graves conflictos cuando no se llegan a cumplir por alguna razón como la situación de las pasadas olimpiadas donde el gasto superó al tope autorizado.

Al respecto de lo anterior en la revisión de los autores<sup>6</sup>, queda una cuestión explicita: actualmente ningún país posee la superioridad económica necesaria para ser hegemónico a nivel mundial, y establecerse en una situación como la de Estados Unidos durante la época de posguerra.

De aquí deriva una conclusión que es importante para el análisis de esta investigación, y es que la modificación de la economía mundial plantea diversos escenarios de muy variada complejidad. Uno de ellos es el que se esta desarrollando en este momento a raíz del ingreso de China a la OMC, y de su estrategia comercial al erigirse como primer proveedor mundial de Estados Unidos.

---

<sup>6</sup> Alejandro Dabat y Miguel A. Rivera Ríos. Investigación Económica n. 206. Facultad de Economía. UNAM

## 2.2 El Cambio Tecnológico como fundamento del cambio histórico

El cambio de la economía mundial va aparejado con lo que algunos autores han denominado “Tercera Revolución Tecnológica”. La transformación tecnológica al crear un nuevo paradigma productivo modifica los mercados, altera las formas del poder mundial creando polos o hegemonías, la mayoría de las veces es sólo un país el pionero; éste país tiene la necesidad de ir creando una serie de relaciones con otros países para establecer los cambios que van requiriendo las nuevas tecnologías.

La primera Revolución Tecnológica, es lo que también se ha denominado Primera Revolución Industrial; punto de la historia que esta considerado como el nacimiento del sistema capitalista. Desarrollado en los siglos XVIII a XIX, ubicado en Inglaterra y de ahí difundido a toda Europa y resto del mundo. Esta situación histórica es sumamente amplia en sus características para describirla. Para esta investigación es relevante indicar que además de significar el inicio del capitalismo sentó las bases de la utilización de la ciencia y la tecnología.

Son innumerables los avances desarrollados durante esta Primera Revolución Industrial por mencionar alguno tenemos el desarrollo del telar que redujo considerablemente los tiempos de producción de las telas, con ello dio pie al desarrollo de la industria de exportación de Inglaterra y a su indiscutible poderío comercial y bélico.

La Segunda Revolución Tecnológica ocurre durante la posguerra, ubicada en Estados Unidos; de aquí podemos inferir que gracias al desarrollo de la industria bajo el patrón fordista (o producción en serie o masa) éste país logra relevar a Inglaterra de su hegemonía en todos los planos. Uno de los inventos que revolucionaron al mundo fue el motor de combustión interna que conforma lo que es el “alma del automóvil”.

La Tercera Revolución Tecnológica surge a raíz del agotamiento del sistema de producción de masas o segunda revolución Tecnológica y como consecuencia de ésta. Dentro del paradigma tecnoeconómico<sup>7</sup> término que proviene de una formulación neoschumpeteriana, se presenta un proceso de crisis que da lugar a esta tercera revolución tecnológica, ocurre en dos momentos: el primero como la ruptura o culminación donde se presenta un descenso de la acumulación de capital, provocada por un exceso de capital (caída de la tasa de rentabilidad o ganancia). Y el segundo cuando la crisis se prolonga por varios años; o lo que sería la culminación de un ciclo corto.

La crisis tiene un epicentro y es justamente el país que desarrolló la Segunda Revolución Industrial: Estados Unidos; esto sucede porque como líder del antiguo paradigma es más difícil llevar a cabo rápidamente la reconversión necesaria para desarrollar o dejar que se manifiesten los cambios necesarios para el nuevo paradigma. Existe también un arraigo más fuerte en las relaciones de producción al viejo esquema y toma más tiempo su transformación.

---

<sup>7</sup> Alejandro Dabat. Revolución Informática, Globalización Y Nueva Inserción Internacional De México. Facultad de Economía. UNAM 2004

Es ampliamente conocida la importancia de las exportaciones para el desarrollo de un país, dentro de esta situación vital se puede considerar su vez la relevancia para el proceso de aprendizaje que un patrón exportador puede crear en un país. Dentro del nuevo paradigma tecnoeconómico o nueva economía en otros términos, el comercio conlleva una nueva forma de interacción entre países donde la adopción de tecnología de punta es la forma más viable para competir y lograr éxito.

Dentro de esta línea del pensamiento económico se requieren de ciertas características o habilidades en los países para poder insertarse al nuevo paradigma. Un país comienza desarrollando una serie de productos simples, que igualan o son las tecnologías consideradas más “sofisticadas” del paradigma anterior. Y de ahí mediante un proceso de imitación-innovación llegar a la producción de bienes más complejos con mayor valor agregado.

Existe un problema de concepto entre innovación e invención, para Schumpeter, la invención puede ser tanto teórica y fundamental como técnica y aplicada, se trata más bien de un fenómeno relativo a la historia de las ciencias y su implementación a escala industrial por parte de un empresario (y a continuación por las grandes empresas), que conduce a su incorporación en el sistema productivo y el consumo de masas, de modo que esta difusión es lo único que garantiza la innovación como fenómeno socioeconómico.

Para los economistas estándar hay un criterio que permite separar la invención como hecho puramente técnico de la innovación como progreso técnico aplicado masivamente a la producción: el umbral de difusión en la sociedad y el ciclo de madurez del producto (Vernon)<sup>8</sup>. “La innovación es la introducción de una tecnología nueva, de un conocimiento nuevo<sup>9</sup>”.

Es importante indicar que dentro de la teoría económica existen dos concepciones de la importancia de la tecnología: la escuela clásica en la cual la tecnología es un elemento exógeno de la función de producción, y los teóricos de la nueva economía, o corrientes afines que otorgan importancia al factor tecnológico pero el mayor énfasis se pone en los conocimientos que se requieren para poder usar esta tecnología o economía del conocimiento.

El concepto de innovación como la introducción de una tecnología nueva o de un conocimiento nuevo plantea una fuerte discusión sobre si existen en la actualidad países innovadores después de Japón, lo importante aquí es que dentro de la concepción teórica de innovación se pueden tener diferentes niveles: “innovación económica” como la introducción de un nuevo conocimiento, dentro de éste existen diferenciaciones; es decir, si son incrementales (hechas sobre una base tecnológica ya desarrollada por una empresa o

---

<sup>8</sup> Yann Moulier Boutang\*. Los nuevos cercamientos: nuevas tecnologías de la información y de la comunicación o la revolución rampante de los derechos de propiedad.

<sup>9</sup> Alejandro Dabat. Revolución Informática, Globalización Y Nueva Inserción Internacional De México. Facultad de Economía. UNAM 2004

ente económico cualquiera) o radicales (que modifican los fundamentos de la innovación)<sup>10</sup>.

La base material de la “transformación mundial” es “tercera revolución tecnológica”, ésta es una conjunción de tecnologías duras (microelectrónica, informática) y tecnologías blandas. Gracias a esta situación y el cambio radical dentro de las fuerzas productivas (incluyendo el trabajo) ha sido posible la conformación de nuevas ramas industriales dominantes; el paso de un mundo industrial o preponderancia del sector industrial en las economías hacia el de servicios o economía de servicios.

La transformación productiva se realiza mediante una sustitución del régimen fordista (producción en serie, automatización rígida y trabajo especializado) por un sistema de producción basado en la conjunción de la nueva tecnología (computadoras), automatización flexible, redes de información y trabajo en equipo.

Esta nueva forma de trabajo conlleva cambios en la división internacional del trabajo, modificando las estructuras productivas nacionales por medio del proceso de producción al cual se insertan los países. Las ventajas comparativas (costos) y competitivas (calidad, conocimiento) se desarrollan a lo largo de esta “Nueva División Internacional”.

En los noventa ocurre una fase de recuperación en Estados Unidos por la consolidación de su superioridad tecnológica; esta recuperación está vinculada a la tecnología militar bajo la forma de control y desarme de la tecnología militar de la ex -Unión Soviética. Se busca la unificación del mercado mundial por distintas vías, en China la incorporación se realiza a partir de la reforma de 1978 o de “las cuatro modernizaciones” donde el Estado conserva la propiedad de los medios de producción. Se incorpora a la globalización bajo políticas de fomento muy fuertes.<sup>11</sup>

La situación de América Latina se desarrolla bajo la presión de la deuda externa, la mayoría de los países se insertan al mercado globalizado sin tener estructuras regulatorias fuertes y que fomentaran la competitividad de las empresas nacionales.

Al mismo tiempo que la unificación del mercado mundial aparecen dos fenómenos: la globalización y la regionalización, que en general son métodos que están utilizando los países para competir; ya no sólo bajo las formas tradicionales de competencia sino una competencia de bloques que implica aprovechar las ventajas de costos, mano de obra, localización y movilidad de capital para o por el beneficio de un grupo.

Naturalmente lo anterior está a discusión ya que depende de la forma en que esta integración o cooperación se dé para prever quien o quienes serán los beneficiarios. En este punto se puede describir la situación del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) donde por las desigualdades intrínsecas de los países miembros (Estados Unidos,

---

<sup>10</sup> Alejandro Dabat. Revolución Informática, Globalización Y Nueva Inserción Internacional De México. Facultad de Economía. UNAM 2004.

<sup>11</sup> Alejandro Dabat. Revolución Informática, Globalización Y Nueva Inserción Internacional De México. Facultad de Economía. UNAM 2004

Canadá y México) los beneficios generales son menores para el país de menor desarrollo e incluso esta sujeto a presiones de los otros dos integrantes para aceptar la mayoría de los términos del tratado.

No es la intención comparar la situación antes descrita con la UE (Unión Europea) ya que las características y el grado de desarrollo son totalmente diferentes más importante es indicar que en este tipo de integración existe la necesidad de generar una disminución de la brecha de ingreso entre los miembros, es decir las políticas que se llevan a cabo buscan que la región en general tenga el mismo desarrollo y de esta forma competir en el mercado mundial con una moneda fuerte (respaldada por los miembros), alto grado de desarrollo, inversión en capital humano y una economía en equilibrio.

Una situación que sería más parecida al caso de el TLCAN ocurre con el MERCOSUR que también constituye una forma de cooperación pero aquí las características son otras: “El objetivo primordial del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados Partes, a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración”<sup>12</sup>.

De lo anterior tenemos que la integración en bloques es una forma para competir al ofrecer ventajas para la atracción de capitales, entrada preferencial de mercancías y en algunos casos de factores productivos incluyendo el trabajo.

Existe dentro de esta visión de conformación de bloques una región importante por su desarrollo y el proceso que se lleva a cabo, la región de Asia principalmente la parte oriental, China, Corea, Taiwán, los países de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sureste Asiático), Japón. La importancia de considerar a estos países ha sido la forma en la cual han llevado a cabo su inserción en el mercado mundial y su dinámica de crecimiento, basada en el sector industrial y no en el primario como la gran mayoría de los países y como indica el nacimiento del capitalismo.

En estas experiencias el factor decisivo ha sido el papel del aprendizaje tecnológico y su escalada hacia arriba basada en formas de protección industrial más desarrolladas y producción con alto valor agregado. La experiencia asiática ha llevado la incorporación al mercado mundial bajo la protección del estado para poder posibilitar el aprendizaje tecnológico, lo que importa es el proceso de desarrollo a partir de la incorporación de conocimiento.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> [www.mercosur.org](http://www.mercosur.org).

<sup>13</sup> Alejandro Dabat. Revolución Informática, Globalización Y Nueva Inserción Internacional De México. Facultad de Economía. UNAM 2004

La Globalización implica una vía, es decir una sola alternativa para todos los países naturalmente existen todo tipos de argumentos a favor y en contra, lo que es importante para el desarrollo de este tema es que esta situación favorece la adopción del concepto de competitividad como un objetivo de política nacional. La incorporación tiene casos exitosos como los llamados “Tigres Asiáticos o como México que se considera que tuvieron éxito pero a costa de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo.

Una de las formas en las cuales se realiza el proceso de aprendizaje es cuando una multinacional busca mano de obra barata para realizar operaciones de ensamble simple o procesos de subfacturación internacional (maquila).

La acumulación en este punto depende del desplazamiento geográfico del capital hacia zonas donde obtenga tasas de rentabilidad más altas, así como absorbe mano de obra disminuyendo al subempleo en los países de menor desarrollo económico

La intervención estatal es fundamental para impulsar el desarrollo tecnológico avanzado, la educación e incrementar la productividad del trabajo. Así se convierte en el centro del dinamismo económico de la globalización porque logra insertarse en el nuevo ciclo industrial en el sector de mayor crecimiento.

### **3. El Concepto De Competitividad Sistémica. Una Aproximación Al Desarrollo De La Competitividad Nacional Y Las Ventajas Locacionales.**

El análisis de competitividad presentado por Porter (1990), los investigadores sobre innovación de la OECD (OECD/TEP 1991,1992) y los teóricos de los distritos industriales (Becattini 1989, etc.) tienen un patrón básico de argumentación que los sitúa fuera de los conceptos estructuralistas neoliberal y tradicional; los estudios en cuestión tienen como objetivo no restringir la discusión de la competitividad internacional solamente al nivel de la firma.

Se centran en el desarrollo del poder de competencia de las economías nacionales y/o localizaciones regionales industriales que no pueden ser entendidos como una simple agregación de las posiciones asumidas por firmas individuales dentro de mercados internacionales. En palabras de Porter el sector es el “palenque” donde se gana o pierde la ventaja competitiva, es en este lugar donde las empresas buscan encontrar la estrategia competitiva, que les permita competir dentro de su sector de manera rentable y sostenida. Es en este punto donde Porter hace hincapié de que una estrategia competitiva tendrá éxito sólo cuando sean creadas para el sector y se tome en cuenta las características del mismo en el proceso.

Son dos asuntos los que sirven de guía para elegir una estrategia competitiva: la estructura del sector en el cual se compite y el posicionamiento de la empresa dentro de ese sector. El proceso, en algunas ocasiones oculto, de aprendizaje de los actores e instituciones involucrados dentro de la estructura económica, están delineados dentro del sujeto del análisis de la competitividad desarrollado por el Instituto de Desarrollo Alemán (GDI) para este análisis es importante tomar como clave el concepto de competitividad sistémica

dentro de la línea que marca este estudio al cual se hace referencia y el argumento de Porter, por la razón de que el primero abarca una concepción más total del problema y complementa la visión de Porter.

Las características del nuevo paradigma son: competición y cooperación (entre firmas así como entre instituciones), globalización de la economía ; una nueva mirada en el papel de la política regional o hasta local en mejoramiento locacional de la calidad fortaleciendo las fuerzas del mercado (hasta entre firmas; con el establecimiento de los centros de beneficios) y coordinación políticamente gobernada de procesos adaptados a economías externas que buscan mejorar las políticas locacionales o políticas enfocadas a clusters o pequeñas localidades dinámicas industrialmente.

Como menciona Porter las industrias o empresas reaccionan a su entorno y buscan influir en él de manera positiva en pro de su rentabilidad, “son los cambios en la estructura del sector o la aparición de nuevas bases para la ventaja competitiva la razón fundamental de los cambios sustanciales en la posición competitiva”.

El concepto de competitividad sistémica no está concebido como un modelo que compite con los estudios publicados por los investigadores de la OECD, Porter o los teóricos de los distritos industriales (clusters) es en cambio una explicación teórica que busca complementar y extender la existencia de los estudios dentro de la competitividad. Por un lado se busca el beneficio en conocimiento denominado según las nuevas teorías de competitividad, como el carácter no-lineal, acumulativo e interactivo de las innovaciones y por otro lado que las ventajas competitivas correspondan a las recomendaciones concretas en materia de política económica.

El estudio del GDI titulado “competitividad sistémica- competitividad internacional y las demandas en política” (Esser et. Al 1996) explícitamente se centra en dibujar el debate en curso sobre los determinantes de la competitividad y conclusiones en cuanto a política económica y locacional.

El proceso del desarrollo (nacional) de ventajas competitivas consiste no tanto en la disponibilidad de un paquete económico e instrumentos de política locacional, implica cambios sociales no solo al nivel de la compañía apoyado en la innovación sino políticas adecuadas que impliquen la actuación eficiente del estado provocando que la competitividad emerja.

Para Porter la naturaleza de la competencia se compone de cinco fuerzas competitivas: 1) la amenaza de nuevas incorporaciones al sector, 2) la amenaza de nuevos productos o servicios sustitutivos, 3) el poder de la negociación de los proveedores, 4) el poder de negociación de los compradores y 5) la rivalidad entre los competidores existentes. Si bien estos puntos son clave dentro de la estrategia microeconómica de la empresa se debe tomar en cuenta que la globalización económica está cambiando el escenario mundial en donde se mueven las empresas.

Debido al incremento de la importancia de los clusters industriales, zonas económicas regionales y el trabajo intra firma y medio ambiente – enfatizado por Porter y los teóricos

de los distritos industriales – como la fundación de “eficiencia colectiva” la competitividad internacional esta basada en patrones específicos de organización social dentro de sistemas económicos y sociales.

Hasta el momento se conoce poco acerca estas estructuras, su lógica interna, las dinámicas de su desarrollo; por que razón y debido a que hecho se crearon es cierto que estas formas tienen su historia y son lentas para cambiar, y se tiene dificultad al copiarlas. Aún así en economías exitosas parece ser posible centrar mejor la creatividad social y el potencial de aprendizaje que es el punto menos desarrollado en la mayoría de las economías débiles como la nuestra. Por supuesto es siempre recomendable aprender de las “formulas de éxito” de países dinámicos aunque es enorme la dificultad de transferir esas formulas.

En el nuevo concepto de competitividad están ligados sin ninguna relación teórica con nociones relativamente tradicionales del estado: (Los argumentos de Porter de la problemática del desarrollo de los países apuntan en esta dirección). Los aportes neoliberales acerca de la función del estado como un agente responsable para definir el esquema macroeconómico, y los conceptos para acentuar la capacidad propia de la organización o sociedad más o menos en patrones sin especificar de organización y gobierno “más allá del mercado y el estado” (Porter comentarios sobre la formación de clusters OECD teóricos) son presentados otros estudios centrados en el neocorporativismo teorías enfocadas hacia el vinculo cerrado entre el estado y las federaciones industriales (CEPAL Hurtienne / Messner) .

### **3.1 Los cuatro niveles de la competitividad sistémica**

La competitividad industrial no es nunca espontánea, es resultado de un cambio en el esquema macroeconómico no solamente al pensamiento emprendedor en el micronivel. Es un patrón de complejidad e interacción entre estado, firmas, instituciones intermediarias y la capacidad de organización de las sociedades.

Y lo esencial aquí es una competencia orientada al sistema de incentivos que obliga a las firmas a dedicarse dentro de procesos de aprendizaje e intensificar su eficiencia.

El análisis de Porter menciona en este punto a la configuración mundial de las actividades de la firma; se le presentan dos opciones: la de concentrar sus actividades en función de obtener una ventaja competitiva cuando existen economías de escala y se cuenta con una pronunciada curva de aprendizaje derivada de la concentración o conexión de actividades en un mismo lugar.

Y la opción de dispersar sus actividades por medio de IED (Inversión Extranjera Directa), cuando existen altos costos de transporte, comunicación o almacenaje así como cuando existen riesgos de fluctuaciones perjudiciales en algunos lugares como tipos de cambio, inestabilidad política e interrupción del suministro.

**La competitividad de una firma descansa en un patrón organizacional de las sociedades.** Los parámetros relevantes a la competencia en todos los niveles del sistema y la interrelación de esos niveles dan surgimiento a las ventajas competitivas. La OECD se

refiere a la competitividad que emerge de esta forma como “estructural”. El GDI da preferencia al concepto **“competitividad sistémica”** bajo la línea de los siguientes aspectos: **una economía competitiva esta basada en una meta y medidas ligadas en los tres niveles del sistema (el macro, micro y meso).**

La actividad y la dinámica específica en estos niveles y su interacción incluyen diferentes estructuras institucionales en países diferentes, patrones de organización, habilidad de los grupos y actores sociales de aprender y adaptar su integración dentro normas específicas y contexto de valores. **El micro- macro y meso nivel están dentro de esas dimensiones sociales (el metanivel).**

La competitividad emerge en las firmas, aunque no se puede reducir solo a sus actividades; la competitividad internacional puede ser entendida solo dentro del contexto de los patrones sociales de la organización.

Para Porter un medio por el cual las empresas consiguen ventaja competitiva debido al acercamiento mundial es la coordinación de actividades ubicadas en diferentes naciones, con esto se busca que las firmas compartan información, asignen sus actividades y responsabilidades.

Los teóricos neoliberales asumen que el desarrollo económico esta basado en un patrón de organización y gobierno que esta caracterizado por el principio de la libertad de decisión, alcance de acción y la competencia no coordinada de actividades individuales ya que de esto resultan los beneficios económicos concretos.

La competencia y el sistema de precios son decisivas para los mecanismos de gobierno según Hayek en economías de mercado, Michalski dice que una competencia orientada hacia una economía de mercado representa el mecanismo mejor adaptado para encontrar, constructivamente, flexiblemente y sin costos excesivos los desafíos del constante cambio social, económico y técnicas de las condiciones del ambiente ... una importante precondition para la operación satisfactoria del sistema de la economía de mercado es mantener relativamente estable el esquema de condiciones internacionales y la confianza de los participantes del mercado en la continuada existencia libre de un sistema multilateral de comercio y pagos.

Dentro del gobierno se confía en la habilidad de la economía de mercado para regularse así misma y para coordinar las decisiones de los productores y consumidores. En este caso el empuje de la actividad de política económica esta basada en una política económica regulada (Ordnungspolitik ) y política de competencia así también como las medidas macroeconómicas, monetaria, crédito, y política financiera.

El concepto de competitividad sistémica difiere claramente en dos aspectos de los conceptos económicos neoliberales , primero enfatiza la importancia estratégica de las políticas selectivas locacionales en el mesonivel (en el nivel de las instituciones y intercompañías de trabajo en red), segundo se centra fuera de la alternativa de “mercado contra plan” donde todavía existe discusión sobre las ventajas y desventajas de las dimensiones de los mecanismos de gobierno, se toma en cuenta las fallas en la justicia

como unos de los problemas principales del gobierno en sociedades y economías altamente diferenciadas.

El concepto de competitividad sistémica constituye un esquema de referencia de los países industrializados y desarrollados e igualmente de los en desarrollo. Nos habla de la interacción entre los actores involucrados enfocándose en el potencial de optimización del desempeño en los diferentes niveles del sistema y al movilizar la potencia de creatividad social para construir las ventajas competitivas nacionales.

### **Particularmente la competitividad de los países tiene:**

1. Estructuras en el metanivel que promueven la competitividad.
2. Un macroesquema que ejerce presión al desempeño de las firmas y una estructura mesoespacial en el cual el estado y los actores sociales negocian políticas de soporte y avanzan hacia la formación de estructuras.
3. En el micronivel una variedad de firmas que aspiran a la eficiencia, calidad, flexibilidad y responsabilidad y algunas de las cuales están integradas dentro del trabajo en red.

Los países en desarrollo y países en transformación generalmente exhiben acercamientos breves a los cuatro niveles. La experiencia de un número de exitosos y menos exitosos países sugieren las siguientes preposiciones:

- 1) Lo más importante es que el **esquema macroeconómico debe ser estable** (inflación, déficit fiscal, tipo de cambio, y las deudas deben estar dentro de proporciones manejables y en suma las reglas de la política económica no deben ser constantemente alteradas, solo de esta forma se podrá invertir de manera segura).

Que la macro política se envíe clara, sin señales erróneas que indiquen a las firmas que podrán llegar cerca del nivel usual de eficiencia internacional.

La política de comercio puede hacer una contribución aquí al extender la protección contra las importaciones. La política de competencia puede jugar un importante papel al prevenir la emergencia de situaciones de monopolio.

- 2) Las **mesopolíticas deben estar localizadas o enfocadas en un lugar determinado**. Cuidando que se realicen mientras la tarea de estabilizar el macroesquema ya haya sido abordada.

La política tecnológica por ejemplo puede lograr esa meta fortaleciendo la competencia tecnológica entre firmas cuando las mismas empresas colocan sus señales de

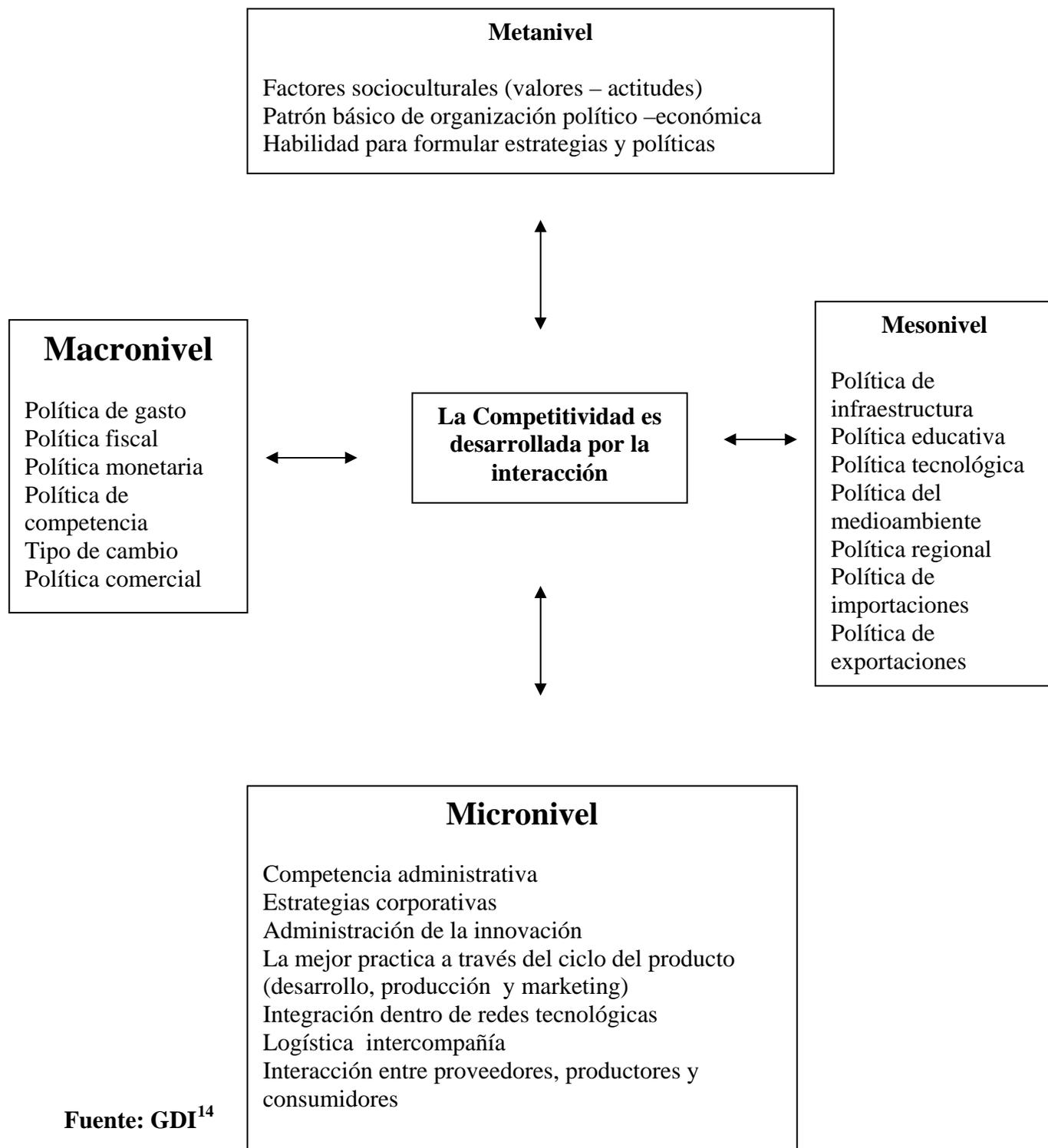
competitividad. La protección selectiva de importaciones puede contribuir solo a fortalecer industrias cuando las firmas hacen uso de su tiempo disponible para ser competitivas.

3) Algunos países en desarrollo y economías ex – socialistas que durante largo tiempo tuvieron estrategias hacia adentro están marcadas por bloqueos y falta de consenso en la dirección que lleve al desarrollo futuro de una estrategia que podrían tomar (bloqueos en el metanivel).

En la fase de disturbio en la economía mundial era esencial que emergiera un consenso sobre el crecimiento en la dirección del desarrollo en orden para superar los bloqueos sociales. Esta es una precondition para la **creación de competencia en las esferas de política y estrategia en los grupos de actores más importantes**, para la búsqueda social de procesos que conlleven una aproximación al nuevo y burdo patrón de desarrollo industrial y para el desarrollo del nivel estatal y las instituciones intermediarias que hacen posible modelar la macro- y mesodimensiones (construyendo consensos en los campos de política y economía política).

La dinámica de ese proceso difiere en términos de las estructuras socioculturales de las sociedades en cuestión (tradicición, valores, fundamental social organizacional y estructuras de poder). Y así atender el cambio muy lento (capacidades de organización social e integración).

**Figura 1 Determinantes de la Competitividad Sistémica**



**Fuente: GDI<sup>14</sup>**

<sup>14</sup> Divk Messer, The Network Society Economic Depelovment and Internacional Competitiveness, Problems of Social Governance. Frank Cass, Londres 1997. Part I.

La dificultad encontrada en conocer las demandas antes mencionadas es la característica central de los reveses industriales en algunos países desarrollados y países en transformación o en procesos incompletos de construcción de una nación, polarización social, fenómenos de desintegración y otros factores no favorables que afectan al metanivel.

La cooperación entre estados vecinos dentro del comercio regional y grupos de integración llega a ser más importante cada día al hacer crecer las dimensiones del mercado – y con esto el interés del potencial domestico a inversionistas extranjeros- y junto a lo anterior aprovechando las condiciones de suministro para dar a las economías servicios como el transporte regional, telecomunicaciones, centros de energía o la existencia de una base tecnológica.

Después del colapso del bloque socialista y las fallas del estado capitalista en los 90's la estrategia de desarrollo involucra a todos los países. La globalización de la economía llama a la internacionalización de las reglas para asegurar el mínimo nivel de participación estatal en los procesos globales de mercado. El más importante de estos acuerdos es apoyar la reducción de las barreras de comercio, en particular de las barreras proteccionistas levantadas por los países industrializados contra países en desarrollo y la regulación internacional de los mercados financieros. Una efectiva oposición hacia la especulación en las áreas de tipos de cambio y tasas de interés.

### **3.2 Los requerimientos esenciales en el Macronivel**

La transición de un inestable a un macro - esquema estable es difícil por las siguientes razones:

- I. La pelea por frenar una alta inflación requiere una restricción del presupuesto público, fiscal y la política monetaria a menudo causa una restricción tanto en el consumo como en la inversión y así rápidamente se traduce en una reducción del blanco de crecimiento de la economía.
- II. Macroeconomicamente las medidas de estabilización serían una regla cuando estén acompañadas paralelamente con reformas estructurales, por ejemplo la reforma en el sector público, desarrollo de un eficiente sector financiero y reforma a la política de comercio exterior.
- III. A menudo existen conflictos entre las metas individuales de las medidas que prolongan el tiempo necesario para que las reformas lleguen a ser efectivas.
- IV. Los costos de ajuste aparecen inmediatamente, mientras que las ganancias toman tiempo en materializarse, así que la producción, inversión y empleo comienzan en la fase inicial desarrollándose negativamente.
- V. Los grupos sociales involucrados no son uniformemente afectados por el impacto de las medidas de estabilización macroeconómica y las reformas estructurales que las

acompañan. Así en este proceso existen ganadores y perdedores y se producen conflictos internos.

La mayoría de los economistas neoliberales ortodoxos buscan la liberación de importaciones, en base a una tarifa unificada y baja aplicable a todas las categorías de bienes, a su vez se confía en la validez del principio de ventajas comparativas de costos, y aceptan el hecho de que sólo aquellas industrias nacionales que se encuentren ligadas al factor más abundante o de ventaja comparativa podrán sobrevivir. Este enfoque apunta también hacia la idea de la liberalización de las exportaciones no sólo de una forma no discriminatoria pero al mismo tiempo de la manera más rápida posible.

La experiencia de los países de reciente industrialización (NICs) en Asia han sido resultado de políticas de ajustes estructurales de 1980, sugiere que tendría mayor sentido liberalizar las importaciones selectivamente y dentro de un esquema de paso a paso. Las importaciones podrían ser liberalizadas sobre las líneas de un programa de liberación desarrollado en base a un análisis potencial predecible sobre la respuesta de las industrias existentes o los recursos enfocándose en los requerimientos de desarrollo de los nuevos corazones industriales. **La liberalización selectiva de importaciones se enfoca** en eliminar el exceso de tensión que causa el ajuste dentro de las firmas y las provee del tiempo que necesitan para sus procesos de aprendizaje. Países como Corea o Taiwán han llevado a cabo este enfoque por algunos 30 años.

### **3.3. Nuevas demandas en el nivel de la compañía**

En la década de los 90's un nuevo esquema ha estado emergiendo, estamos hablando en términos generales de teorías sobre innovación. Esta cuestión en muchos aspectos es afín al trabajo de Porter sobre el desarrollo de firmas en clusters. Según el enfoque de Porter la base central es donde se determina la estrategia, donde se desarrollan los productos y procesos así como las técnicas de la empresa. El nuevo paradigma de producción plantea sus ventajas en términos de especialización y seguridad dentro de las estructuras de poder de la planta, esta basado como muestran Meyer- Stamer en esfuerzos en innovación en tres niveles:

I. Dentro de la planta en innovaciones a su forma organizacional (por ejemplo conceptos de logística, pedidos especializados para su ensamble final, justo a tiempo, reducción de tiempo en los ciclos, nuevas formas de control de calidad) e innovaciones en intercompañías (por ejemplo logística en intercompañía, desarrollo de relaciones relativamente estables con los proveedores)

II. Dentro de las innovaciones (por ejemplo flexibilizar el despliegue de trabajo, grupos de trabajo, reducción de niveles de jerarquía, regreso de responsabilidades al nivel de piso de compras)

III. Dentro de las innovaciones técnicas (digitalización y electrónico trabajo en red en maquinaria, diseño asistido por computadora, planeación por computadora, manufactura asistida por computadora)

Las firmas están fortaleciendo sus niveles horizontales, los cambios básicos consisten en desarrollar funcionalmente formas de trabajo en red tanto horizontal como verticalmente y proveer para las líneas bienes de comunicación. La dirección general no solo es responsable de la guía sobre la organización corporativa. En algunas áreas asume funciones de moderador con la intención de movilizar la creatividad y la ejecución del potencial de las diferentes divisiones de la corporación, promoviendo y optimizando la coordinación entre los subsistemas de la compañía.

Cada vez se da mayor importancia a las relaciones externas de las firmas, existe un importante crecimiento en el número de las que se encuentran organizadas en redes de trabajo intrafirmas o clusters.

Reducción del departamento de manufactura y especialización en términos de segmentos de la **“cadena de valor agregado”** evidentemente contribuye a incrementar la productividad y acelerando procesos colectivos de aprendizaje, aunque también al mismo tiempo eleva la demanda localizada dentro de la competencia organizacional de las firmas involucradas.

El know-how organizacional esta convirtiéndose en un factor clave de la competitividad mientras que al final de los 80's la discusión sobre “el nuevo paradigma de producción” estaba restringido a las innovaciones técnicas. Lo anterior complementa el aporte de Porter en cuanto las determinantes de la ventaja competitiva nacional, donde las empresas consiguen y mantienen esta ventaja mediante la mejora, innovación y perfeccionamiento sus productos, procesos y técnicas. La innovación incluye la tecnología y los métodos, abarca los nuevos productos, métodos de producción, nuevas formas de comercialización, la identificación de nuevos grupos de clientes y cosas, etc.

### **3.4. Estructuras en la Mesodimensión – La Relevancia de las Políticas Selectivas**

En conexión con el ajuste estructural de los años 80's, las reformas macroeconómicas y la modernización al nivel de la compañía son vistas como un factor clave de la fuerza de la competitividad. Esta visión descuida la importancia de la localización de la construcción y la expansión económica y constantemente la optimización de las firmas. Algunos de los países industrializados y NIC's se desarrollaron más dinámicamente en los 80's mejorando su posición en la jerarquía de la economía mundial, ellos trabajaron selectivamente optimizando la mesodimensión situada entre el esquema macroeconómico y el micronivel.

Es en la mesodimensión que los patrones organizacionales y formas de política difieren por un lado de la visión clásica del top-down industrial y de las políticas locacionales del pasado y por otro del far-reaching cambios en las estructuras básicas sociales.

El mercado por sí solo no puede proveer un desarrollo óptimo de locaciones industriales. Los nuevos patrones de organización y los complejos patrones de gobierno están tomando forma en países que operan exitosamente con políticas locacionales.

Las innovaciones networks (interconectadas o trabajo en red) aplicadas en bancos, firmas de negocios, e instituciones intermediarias publicas y privadas que hacen posible el desarrollo de estructuras en la mesodimensión.

La competitividad sostenida también puede ser un rasgo de países en desarrollo dentro del contexto de programas de ajuste estructural dirigidos completamente a estabilizar las condiciones del esquema macroeconómico, realizando el efecto anticipado de una reactivación de sus economías. La razón para esto es que sus situaciones de producción no están desarrolladas y en algunos casos los factores locacionales importantes están muy débiles (por ejemplo educación y entrenamiento, investigación y desarrollo).

El crecimiento económico hasta ahora depende no sólo de la estabilidad orientada a las políticas económicas y funcionamiento del mercado (estructurado en la macrodimensión). Las localizaciones económicas dinámicas y las zonas están delimitadas en general por innovaciones adecuadas a un esquema de condiciones (educación elemental, sistema de universidades, etc.) y clusters o instituciones de sectores específicos que contribuyen al desarrollo de la ventajas competitivas de un cluster- específico (ejemplo institutos tecnológicos de industrias específicas, instituciones especializadas en capacitación).

En las décadas pasadas el sistema de producción fordista daba mayor importancia a la mesodimensión, la innovación tenía un carácter incremental e innovativo basado en el cambio en los procesos organizados sobre las líneas tanto de mercado como de no-mercado. **Los efectos acumulativos de aprendizaje e innovaciones en los cuales la competitividad sistémica esta basada se desarrollan por medio de trabajo cerrado en red dentro del micronivel y a través de relaciones cooperativas formales e informales** entre firmas y los cluster relacionados con el paisaje industrial en los cuales ellos operan.

Bajo estas condiciones la innovación y la construcción de la competencia tecnológica asume un carácter colectivo y el intercambio de información de una base reciproca u orientada al mercado ligada a la producción know-how de la firma. La competencia tecnológica como **el establecimiento de la competitividad de las economías esta basada en stocks de conocimiento y procesos de aprendizaje** que son difíciles de transferir frecuentemente no codificados y generalmente acumulativos.

La economía mundial se encuentra formada en su mayoría por grupos de firmas organizadas en trabajo en red o interconectadas, clusters industriales y ya no tanto en firmas descentralizadas y aisladas. La eficiencia de las localizaciones industriales se da por la red de relaciones que ellas generan por ejemplo la existencia de universidades, instituciones especializadas en capacitación, facilidades R&D, sistemas de tecnologías de la información, federaciones industriales privadas, etc.

**Los países que deciden desarrollar la mesodimensión deben seguir una línea de acción llevada a cabo por sus empresarios junto al gobierno** optando por acciones de acuerdo a esto así como pruebas de ensayo y error.

1. La importancia de un oportuno y selectivo desarrollo de lo físico y sobre todo y de la infraestructura no física que requieren las firmas para ser internacionalmente competitivas.

2. La cantidad de tiempo necesario para desarrollar el capital humano y la infraestructura tecnológica que son ejemplo de las determinantes centrales de la competitividad internacional.
3. Los impactos negativos de la inseguridad y el riesgo en estrategias ofensivas de empresas.

Cuando las firmas manufacturan productos más complejos, se intensifican las demandas localizadas en el ambiente municipal, regional y nacional. Los casos exitosos de la economía mundial demuestran que el alcance más amplio de es la acción abierta de políticas exitosas que apuntan al fortalecimiento de la competitividad de las localizaciones industriales entre los extremos del intervencionismo y el laissez-fair actitudes que por ellas mismas restringen el establecimiento del esquema de condiciones. Solo en el caso de la producción industrial la esfera sociopolítica esta también experimentando la emergencia de nuevas formas de organización y gobierno.

En algunos casos la competencia relacionada a los suministros se desarrolla en conexión con la desregulación, privatización de las empresas propiedad del estado, y el soporte financiero externo. Otro factor esencial es el desarrollo de una infraestructura física relacionada a las exportaciones (ejemplos sistemas de transporte y comunicaciones).

El debate real es como combinarlos y como o en la base de que decisión tomar en el procesos, las políticas locacionales adecuadas a la complejidad de la producción industrial pueden ser desarrolladas e implementadas en primer lugar. En otras palabras **estructurando la mesodimension el principal problema es de organización y gobierno.** La importancia del punto es como inventar una estructura institucional eficiente (“hardware”) y en particular al desarrollo cerrado de habilidades interactivas entre los actores privados y públicos en un cluster (“software”).

Tan pronto como la política locacional y el desarrollo de las mesopolíticas sean importantes, el know-how necesario para formular estas políticas se desarrollará y de esto depende la implementación de las capacidades requeridas para la ventaja competitiva, estas se encuentran distribuidas a través de una larga variedad de niveles estatales, privados, instituciones intermedias (firmas, federaciones, ciencia, nivel estatal, privado e instituciones intermediarias y uniones laborales).

### **3.5 El enfoque de Gobierno ligero**

Se busca que tenga dos funciones: por un lado la mesopolítica estatal enfocada al know-how y los recursos de las firmas, ciencia, y actores estratégicos de otro lado esta el nuevo gobierno que corresponde al carácter interactivo de la innovación y el carácter sistémico de la competitividad, desde patrones de organización social que facilitan el flujo rápido de información, promueven la apertura de los canales de información, y alientan la comunicación entre los factores de competencia.

El procedimiento necesario de las mesopolíticas (como oposición a las políticas macroeconómicas) no solo ha avanzado en el sentido de las políticas públicas, las firmas, instituciones intermediarias y federaciones (como organizaciones individuales o trabajando

juntas) podrían llegar a abastecer la meta de formar una localización en la forma de oportunidades de entrenamiento, el desarrollo de sistemas de información o la aceleración del flujo de información.

**Una política locacional de este tipo hace posible que las firmas persigan a largo plazo estrategias, enlacen el crecimiento y las ganancias en participación de mercado en lugar de buscar primero maximizar dividendos en corto plazo.**

Los trabajos en red están interpuestos entre el estado y el mercado (mesonivel) y ellos elaboran visiones – o puesto en términos pragmáticos- escenarios, para el desarrollo regional, preparando el terreno de trabajo para decisiones y estrategias básicas, y que hagan posible al gobierno la creación de programas para reestructuraciones económicas y activar así como formar estructuras en los niveles locacionales regionales y nacionales.

Mesopolíticas clave y selectivas van de la mano con el desarrollo de un complejo sistema de monitoreo, la reestructuración económica conduce a fases de una estratégica y enfocada visión esencial en la parte de las instituciones gubernamentales (ministerio de negocios económicos, grupos consejeros). En fases de un cambio radical estratégicamente orientado a actores de instituciones públicas podría actuar en acuerdo con consultores independientes y expertos con un ojo a identificar los núcleos con desarrollo potencial. En fases de consolidación económica el acuerdo es desarrollar una base amplia de sistemas de monitoreo basado en un pluralismo de actores e instituciones.

Una clave para mejorar la contribución basada en la dinámica de los sectores productivos puede ser abastecida por los institutos de investigación económicos, institutos de investigación de las universidades sectores específicos de tecnología e instituciones de consultoría, federaciones de negocios e instituciones de investigación de industrias privadas, uniones laborales y firmas de consultoría. Estas instituciones interactúan vía la publicación de estudios, la presentación de opiniones diversas al congreso y disfrutan de las actividades de investigación.

El know-how acumulado en las instituciones tan pronto como las formas formales e informales de interacción entre instituciones (networking) pavimentan el camino para un continuo proceso de aprendizaje por parte de todos los actores de acuerdo a los puntos de la política económica y locacional, realzando la transparencia como estimar las fortalezas, debilidades y cambios ocurridos en la economía y mejorar la capacidad de orientación de las firmas tan pronto como las instituciones públicas y privadas lleguen a un acuerdo.

Algunos países en desarrollo en los cuales el know-how del sector productivo se ha podido desarrollar (ejemplo: la Junta Económica de Planeación / Corea) y en países avanzados la acumulación de ese conocimiento es por sí mismo un proceso obligado.

Las instituciones estatales en el campo de la política económica y locacional tenemos nuevamente el rol agrupando y enfocando el know-how existente, iluminando los corredores de desarrollo de formular en cooperación con los actores estratégicos visiones de mediano plazo de esta forma proveer la base en la cual se le pueda dar la mejor forma.

Estas aproximaciones nuevas como la Network a la política industrial y tecnológica se distinguen claramente por un lado de los conceptos del estado estatista y de las soluciones puramente orientadas al mercado. La emergencia en la mesodimensión de patrones de organización social e intervención así como técnicas de regulación conduce a facilitar la autonomía, la tarea de guiar y modelan los procesos de mercado y disminuyen la debilidad inherente en el gobierno puramente de mercado y planeación estatista.

Por otro lado generalmente la innovación- favorable a las condiciones del esquema (educación básica, incentivos fiscales para la Investigación y desarrollo) son lo que se requieren para desarrollar ventajas competitivas dinámicas son Mesopolíticas selectivas.

Selectivamente en la mesodimensión se llama a “reforzar lo fuerte” con la mira a construir tan rápido como sea posible centros industriales dinámicos y sitios eficientes que generen efectos de derrame en las áreas menos desarrolladas.

### **La selectividad apunta en tres niveles:**

1. Concentración de mesopolíticas sobre los clusters industriales (o por ejemplo agricultura o servicios) que muestren potencial de desarrollo.
2. Desarrollo en el nivel del cluster de un ambiente eficiente para el mismo; por ejemplo relacionar al cluster con un esquema de innovación favorable, las condiciones e instrumentos que se puedan usar para promover mejores desempeños (escogiendo los ganadores) tan rápidamente como sea posible dirigir hacia arriba a la mejor practica internacional y el desarrollo de estructuras clave para habilitar a las firmas con desarrollo potencial a conseguir con el grupo las mejores hazañas.
3. Fortaleciendo el desarrollo de regiones en las cuales existan grupos dinámicos de firmas o donde los clusters puedan emerger.

Las políticas desarrolladas para dar forma a la mesodimensión tienen dimensiones regionales y locales. En el nivel nacional las mesopolíticas apuntan a desarrollar infraestructuras a los clusters (transporte: puertos, trenes y de caminos interconectados; telecomunicaciones, abastecimiento y eliminación de desperdicio, sistemas: energía, agua/ desperdicio de agua, basura) e infraestructura no física (educación / sistemas de entrenamiento, etc). Otros factores importantes incluyen selectivas y activas políticas de comercio exterior (política de comercio, estrategias de desarrollo de mercado), una activa representación de intereses en el nivel internacional.

Aparte de esas mejoras en la mesodimensión nacional, se necesitan políticas específicas para clusters, políticas en los niveles regional y local están cobrando hoy en día importancia. El cambio de paradigma en la producción es decir, de producción estandarizada o producción en masa al sistema flexible naturalmente le otorga un **carácter interactivo a la innovación centrando la importancia de las localizaciones industriales** para la competitividad de las firmas de negocios. Las ventajas competitivas están frecuentemente vinculadas geográficamente.

El crecimiento de la importancia de los factores de la estructura espacial para la competitividad de las firmas apunta inequívocamente a la necesidad de descentralización

de las políticas y la redefinición de las competencias de las autoridades encargadas de diseñar las políticas a nivel nacional, regional y local.

Las políticas industriales tradicionales formuladas desde los sitios involucrados por el personal de planeación en ciudades capitales son obsoletas. Lo que está ganando rápidamente importancia es la expansión de la competencia y de los alcances financieros de las administraciones locales y regionales. **El objetivo es construir estructuras nacionales que hagan posible dar forma a las estructuras en las localizaciones industriales locales y regionales** (estructuras de abajo hacia arriba). La formación de estructuras en el nivel regional están en marcha buscando fortalecer la interconexión como las estructuras entre firmas, formando la dimensión intercompañía, creando vínculos cerrados entre industrias y servicios y provocando un aumento interactivo a las relaciones entre el nivel regional y nacional.

En este sentido la delegación de los potenciales de gobierno del nivel nacional al nivel local tienden a incrementar el número de actores eficientes, alivian la carga del gobierno central hacen posible la estructura de decisión en la proximidad cerrada a los sitios industriales, aprovechando las ventajas en pie de la aglomeración y el contacto cerrado, y mejora las oportunidades para cooperación de las relaciones entre el gobierno central y las regiones.

Aseguran la integración de grupos dinámicos de aglomeración en la formulación de una estrategia de desarrollo nacional, contribuyen a producir curvas de retroalimentación entre los sitios locales y regionales animando a la construcción de una infraestructura nacional y promueven la implantación de una política de comercio exterior.

Estructurar la mesodimensión es una tarea permanente de los sectores públicos y privados con el propósito de la capacidad de creación, la mesopolítica debe ser entendida como un cruce – sectorial tarea de los actores públicos generan continuamente desarrollo de la localización industrial. **En suma una buena estructura de la mesodimensión es no solo importante para fortalecer y afirmar la competitividad internacional**, también constituyen el trabajo preliminar en el cual el lado social y las políticas ambientales son implementadas efectivamente.

Si la forma que dan las localizaciones industriales es el hecho más importante en el concepto de competitividad sistémica, entonces las dinámicas del desarrollo económico dependen de patrones complejos sociales y de gobierno. Hay dos factores cruciales en la optimización de la ejecución de potenciales en el micro, macro y mesonivel donde la capacidad del gobierno y las formas de organización que hacen posible la movilización social de los potenciales de creatividad:

1) **La formación de nuevas estructuras sociales es una condición sine qua non de la modernización económica y el desarrollo de la competitividad sistémica.** Algunas naciones desarrolladas y en desarrollo y países en transformación están y son caracterizados por una política central de los que diseñan las políticas, los procesos son burocráticos, son gobiernos ineficientes y aparatosos con un bajo nivel de capacidad de gobierno. Más tarde

son frecuentemente solapados por estructuras de corporaciones de rentistas que permiten grupos privilegiados para impulsar el pensamiento de intereses particulares.

2) Las estrategias de política económica que buscan iniciar procesos de modernización económica fomentando las fuerzas de mercado y cortando el alcance del gobierno muy a menudo tienden a subestimar la extensión; en particular de países desarrollados están conformados por mercados débiles y firmas y al mismo tiempo débiles gobiernos y actores sociales.

Si el proceso de la reforma macroeconómica es adecuado regulatoriamente y las capacidades de gobierno (reforma gubernamental, interconexiones entre actores estratégicos) no están desarrolladas y la formación de una nueva estructura social es negligente, las tendencias que trabajan en la dirección de la desintegración social deberán intensificarse. **La competitividad sistémica sin la integración social es un proyecto condenado a fallar.** Construir la competitividad sistémica es la razón de un proyecto que supone transformación social que va más allá de corregir el esquema macroeconómico.

La integración social esta basada en una acción institucional en el contexto caracterizada por tres hechos centrales.

1. Compatibilidad de los valores más importantes de orientación sostiene primero a los principales actores estratégicos, y subsecuentemente se orientan a grupos de consenso (consenso mínimo).
2. La habilidad de los actores sociales para responder rápidamente y efectivamente a las exigencias del ajuste (aprendizaje y transformación de la capacidad) y sobre el largo plazo.
3. El desarrollo de expectativas conductuales en la parte de los actores que están basados en regulaciones estables, instituciones y hábitos (estabilidad) y que al mismo tiempo abran nuevos cambios (transparencia y cambio).

Los países deben estar dispuestos a aceptar los cambios colocados por la economía mundial deberá encontrar el consenso básico social en la dirección en que los cambios quieran llevarlos. En el mediano plazo las orientaciones y visiones son significativas por medio de los intereses futuros deberán organizarse bien en el presente en sus intereses y generar expectativas estables.

El estado esta limitado por las “restricciones inherentes de la economía” las cuales se extienden dentro del corazón de las economías nacionales- **es dentro de una posición de monopolio que rápidamente se puede dar forma al esquema macroeconómico.** Esto es esencial para establecer regulaciones y las condiciones del esquema infraestructural llevando a la economía en la dirección en la cual el desarrollo social y la creación de las condiciones necesarias para reforzar las fuerzas de mercado<sup>15</sup>.

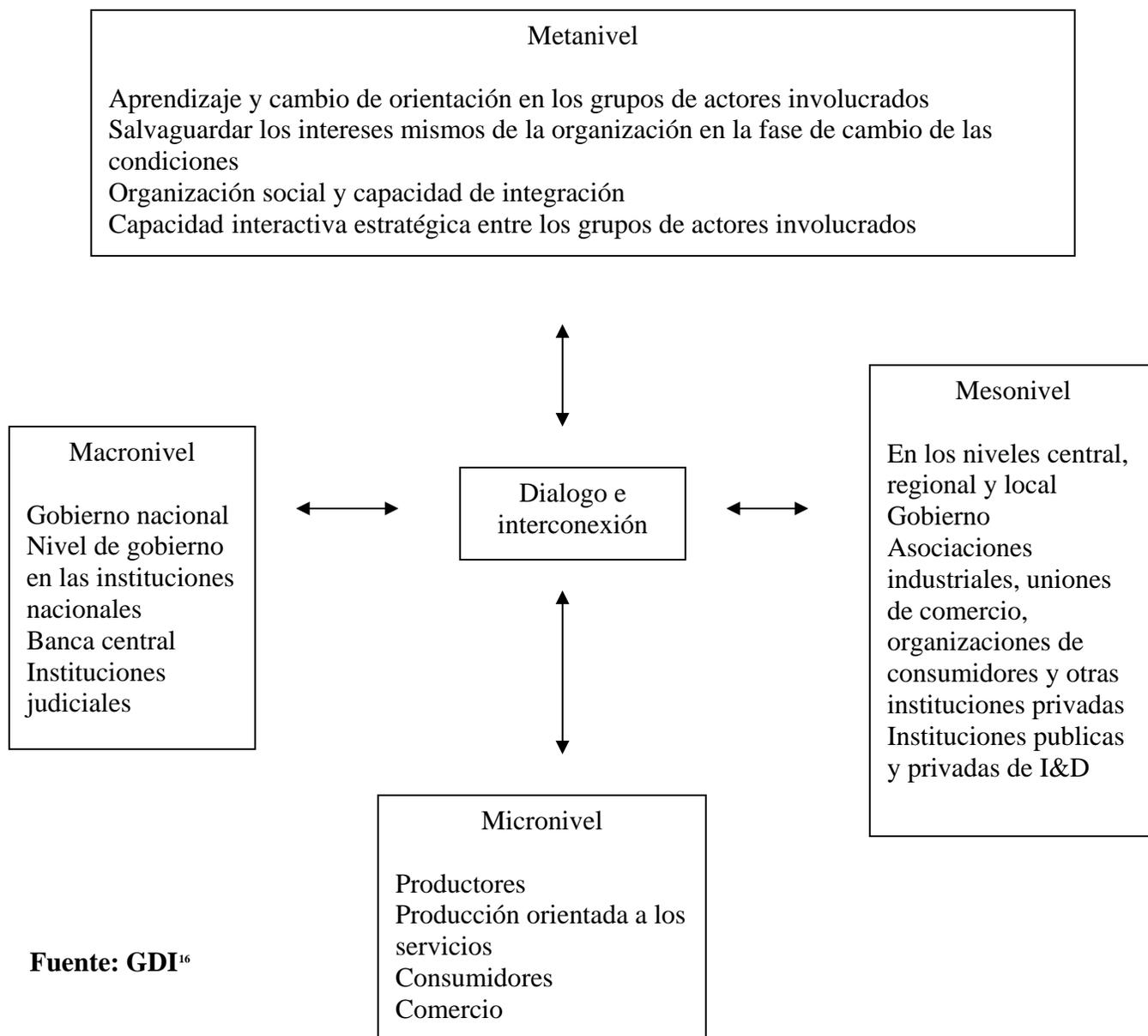
Bajo el nivel de la macropolítica las sociedades dinámicas muestran patrones de organización altamente diferenciados y formas de gobierno. La coordinación jerárquica

---

<sup>15</sup> Divk Messer, The Network Society Economic Development and International Competitiveness, Problems of Social Governance. Frank Cass, Londres 1997. Part I.

entre las firmas y las instituciones públicas, gobierno- mercado, coordinación entre firmas; y el jerárquico gobierno de la sociedad por el estado- en la mesodimensión pueden mostrar señales interconectadas, como formas de organización desarrolladas sin una simple localización de mercado (competencia de precio) no por mecanismos centrales de gobierno (gobierno jerárquico del estado).

**Figura 2 Determinantes de la Competitividad Sistémica**



**Fuente: GDI<sup>16</sup>**

<sup>16</sup> Divk Messer, The Network Society Economic Depelovment and Internacional Competitiveness, Problems of Social Governance. Frank Cass, Londres 1997. Part I.

El estado nación parece estar perdiendo algunas de sus capacidades de gobierno en la economía global, y al mismo tiempo nuevas formas de interacción entre el estado, firmas de negocios y actores intermediarios están cobrando importancia. La coherencia de las localizaciones industriales nacionales y el blanco de las políticas económicas están llegando a ser indeterminadas por los mercados globalizados y al mismo tiempo los clusters integrados sin investigación institucional y lugares de entrenamiento están necesitando para fortalecerse la interacción con otras firmas, el estado e instituciones intermediarias. **La estructura de la dinámica de esas formas de organización no son reducibles a relaciones de mercado y gobierno jerárquico por el estado; pero pueden ser descifradas por teorías de competitividad fundadas en una teoría de la sociedad.**

Las economías económicamente dinámicas, son países caracterizados por una cerrada interconexión entre el estado y la industria (por ejemplo Japón, Corea del Sur y Taiwán) o entre el estado, industria y otros actores sociales (por ejemplo en algunos países del oeste y del noreste de Europa).

“La competitividad industrial entonces queda definida como **el producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional que son los siguientes: el nivel micro (el de las empresas que buscan eficiencia, calidad, flexibilidad, rapidez de acción), el nivel meso (correspondiente al Estado y los actores sociales); el nivel macro (que ejerce presión sobre las empresas mejorando su desempeño)**”.

En México este enfoque se desarrolla en seis niveles: 1) Microeconómico, 2) Mesoeconómico, 3) Macroeconómico, 4) Internacional, 5) Institucional y 6) Político social. Según el cual existen dos frentes de la competitividad, de acuerdo con el horizonte de visión y acción estratégica de los actores. Por un lado el espacio micro- empresa- industria, y por el otro espacio macro-economía-gobierno que es el encargado de crear un entorno pro- competitivo.

En este punto Paul Krugman desarrolla una crítica hacia este concepto, es decir hace mención a la “peligrosa obsesión de la competitividad a nivel nación”; esto está explicado en el derroche del gasto de gobierno para aumentar la competitividad, el estímulo al proteccionismo y las barreras comerciales y que la obsesión por la competitividad puede promover un conjunto de políticas erróneas.

Para este Paul Krugman es necesario no confundir la competitividad nacional con la de la empresa punto ya explicado en el marco teórico de este trabajo, conviene recordar que no tiene sentido hablar de competencia entre países por que estos no compiten entre si en la forma en lo que lo hacen las empresas, toda vez que el comercio internacional no es un juego de suma cero, en donde la ganancia de un actor es la pérdida de otro, sino un intercambio que produce beneficios para las dos partes, cuestión discutible desde del punto de vista de las teorías que tratan la convergencia entre países.

**El termino distrito industrial** se remonta a Alfred Marshall quien lo uso para referirse a **una concentración de industrias especializadas en localidades particulares.** Becattini

uso el concepto para explicar **el éxito de las aglomeraciones de pequeñas firmas** en algunas áreas de Italia y lo describe como un área integrada que produce economías externas para la empresa e incluso para el sector industrial en cuanto a la tecnología, pero internas a la red sectorial, social y territorial.

**“Los distritos industriales (DI) se caracterizan porque en ellos predominan pequeñas y medianas empresas, proximidad geográfica y especialización sectorial”**. Entre sus atributos se pueden anotar: la colaboración interfirma estrecha, competencia interfirma basada preferentemente en la innovación en lugar de salarios bajos, identidad sociocultural que facilita las relaciones de confianza entre firmas y entre empleados, trabajadores calificados, organizaciones gremiales y de autoayuda activa, gobiernos municipales y regionales activos que fortalecen la capacidad innovadora de la industria local.

Los DI se caracterizan por los siguientes elementos: a) una red eficiente, conformada fundamentalmente por pequeñas y medianas empresas de un rubro industrial; b) integración regional de la cadena de valor; c) gran disposición de cooperación por parte de las empresas e intercambio de informaciones; d) una organización interna de trabajo flexible con personal altamente calificado y motivado, elevado nivel de salarios y relaciones de cooperación entre trabajo y capital; y e) una alta densidad de servicios complementarios (investigación y desarrollo, infraestructura, capacitación).

El Desarrollo del tema en lo siguiente estará basado en desarrollar las siguientes cuestiones, por medio de indicadores de competitividad poder analizar que tipo de estrategia competitiva están llevando a cabo los dos países (China y México) y de aquí analizar las acciones implementadas en un sector de competencia común, el sector textil, para mi investigación el análisis estará basado en el concepto antes explicado de competitividad sistémica<sup>17</sup> y la definición sobre los dos tipos de competitividad<sup>18</sup>:

1. Artificial – Basada en el tipo de cambio, mano de obra barata, cercanía con el Mercado prioritario (EU), Redes de Tratados de Libre Comercio y recursos naturales.
2. Real – Basada en productividad, calidad de la mano de obra (calificada), logística, estructura arancelaria, innovación y desarrollo tecnológico así como estabilidad socio-institucional (democracia).

---

<sup>17</sup> Divk Messer, The Network Society Economic Development and International Competitiveness, Problems of Social Governance. Frank Cass, Londres 1997. Part I.

<sup>18</sup> Dusell. Retos y Perspectivas de la competitividad en México. Facultad de Economía. UNAM

P  
A  
R  
T  
E  
  
I  
I  
I

“CADA OBRERO, AÚN EL MEJOR, ESTÁ SIEMPRE SUJETO A QUE LE FALTE EL PAN, ES DECIR A LA MUERTE POR HAMBRE Y MUCHOS SUCUMBEN...”

**FEDERICO ENGELS**

## 4. Estrategias Implementadas y Casos Nacionales de Competencia Comercial

**4.1 México: Especialización Económica Y Maquiladoras:** La intensa presencia de la maquiladora durante los sesenta, motivada por la amplia disponibilidad de fuerza de trabajo y la expedición de reglas federalmente establecidas para proteger su operación, da lugar a la joven vocación industrial que se amplía con el intenso proceso de promoción industrial realizado durante los ochenta, a través de una política de incentivos fiscales a las empresas nacionales que se instalaran en la zona.

Los estímulos fiscales y financieros fueron el eje de las acciones de fomento al desarrollo industrial privado en el período 1970-1981. En 1972 se expide el Decreto sobre descentralización y desarrollo industrial que organiza y racionaliza los instrumentos de fomento a través de los estímulos fiscales e incorpora por primera vez criterios para contrarrestar la atracción de población que provocan las grandes ciudades como: Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara<sup>1</sup>.

Dentro de los requisitos para el goce de los estímulos fiscales (que se extendió a los Financieros) se establecieron cuatro que conviene destacar:

1. El 51% del capital social debería estar en manos de mexicanos.
2. La administración debería estar a cargo de mexicanos.
3. Al fin del plazo de exención fiscal los productos deberían tener un 60% de integración nacional
4. Los pagos por concepto de regalías, asistencia técnica y marcas deberían ser inferiores al 3% de las ventas netas anuales y los contratos no deberían contener restricciones a l exportación.

Con esto se buscaba consolidar una industria fuerte y sobre todo nacional para cumplir con el propósito de sustitución de importaciones. Por otro lado, entre los criterios para definir el monto de los estímulos se estipuló el “volumen de inversiones en investigaciones tecnológicas” y “el grado de contaminación ambiental existente”.

Si bien los decretos dieron una señal adecuada a los inversionistas en términos de localización y de ramas prioritarias y se logró la aplicación simultanea de los criterios a créditos y apoyos de Nacional Financiera y los fondos de fomento, sus efectos fueron limitados por la falta de consistencia de las inversiones en infraestructura y en las tarifas de bienes y servicios públicos. No se aplicó el concepto relativo al “volumen de inversiones en investigaciones tecnológicas”, ya que nunca se definieron éstas, ni los criterios específicos de aplicación para efectos de los incentivos.

---

<sup>1</sup> Secretaría de Industria y Comercio, 1972

También fue letra muerta la preocupación por la contaminación ambiental, que era aún más vaga. Lo que sí se aplicó fue el requisito que las empresas beneficiarias no pagasen al exterior más del 3% de sus ventas netas anuales, por concepto de regalías y asistencia técnica<sup>2</sup>.

El control selectivo del crédito y las actividades de la banca de desarrollo fueron hasta finales de los años setenta, los instrumentos más importantes de apoyo a la industria para la creación y expansión de empresas grandes públicas y privadas. Nacional Financiera y, más tarde, la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial jugaron un papel fundamental.

En ese contexto, el Gobierno decidió crear en 1970 el Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (FIDEIN) para descentralizar la industria y apoyar a las MIPYMES<sup>3</sup> y en 1972 el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) para promover la creación de nuevas empresas a través de capital de riesgo y el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI), con una línea de crédito del Banco Mundial; para generar empresas nuevas competitivas y empresas exportadoras.

La característica en común de todos estos fondos de Nacional Financiera y Banco de México fue hasta 1976 la escasa coordinación entre sí, la baja participación de las empresas pequeñas en sus programas (con la gran excepción del FOGAIN y el FIDEIN) y la falta de criterios tecnológicos en la aplicación de sus créditos, con excepción del FONEI, que exigió a las empresas estudios de preinversión y de factibilidad a través del Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas lo cual hizo sus créditos de muy difícil acceso para las MIPYMES<sup>4</sup>.

Entonces surge la necesidad de crear en el FONEI, un programa especial para fomentar la investigación y el desarrollo tecnológico de las empresas, que se estableció en 1981, con una línea especial de crédito del Banco Mundial. Las empresas beneficiadas en estos primeros dos años correspondieron fundamentalmente a los productos minerales no metálicos, a productos metálicos, maquinaria y equipo y a sustancias químicas y petroquímicas. Las empresas fueron fundamentalmente grandes y medianas; sólo una pequeña parte (menos del 10%) del total podía clasificarse como pequeñas. Los plazos de los créditos fueron por lo general de 4 a 10 años.

La crisis del petróleo, la devaluación del peso, el establecimiento por primera vez de un control de cambios, y la estatización de la banca en septiembre de 1981, aunada a la difícil situación económica global, condujeron a un contexto macroeconómico muy complejo en que súbitamente se agotaron el superávit primario, los créditos externos y los ingresos petroleros para el financiamiento del desarrollo económico.

Desde 1983 el Programa Inmediato de Reordenación Económica y el Programa para la Defensa de la Planta Productiva y el Empleo, se abocaron a atender la problemática

---

<sup>2</sup> De María y Campos, 1974

<sup>3</sup> Micro, pequeñas y medianas empresas.

<sup>4</sup> Mauricio de María y Campos. Pequeñas y Medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso de las tres últimas décadas. CEPAL 2002

macroeconómica y financiera, pero también en el corto plazo a usar racionalmente a nivel sectorial las escasas divisas disponibles y a impulsar una sustitución de importaciones acelerada para utilizar al máximo la planta instalada y mantener el empleo, aprovechando el total control de importaciones.

La estrategia de cambio estructural buscó fomentar una vinculación profunda del modelo de industrialización con el comercio exterior, de tal forma que fuera capaz de generar las divisas necesarias para la economía en su conjunto. Ello implicaría que, tanto la dinámica de las exportaciones, principalmente de manufacturas, como un sector endógeno, apoyado en la sustitución selectiva y eficiente de importaciones, fueran los impulsores reales del crecimiento económico. El PRONAFICE<sup>5</sup> se propuso:

- Aumentar la producción de bienes de consumo, intermedios y de capital.
- Racionalizar la protección excesiva reduciendo gradualmente los aranceles y eliminando el permiso previo.
- Ingresar al GATT y establecer negociaciones con nuestros principales socios comerciales.
- Promover un nuevo patrón de industrialización que consolidara la integración de las cadenas productivas de bienes básicos, impulsara la producción de insumos de amplia difusión, consolidara la industria de bienes de capital y el sector electrónico y fomentara las exportaciones de productos no petroleros, en particular, las agroindustriales, las automotrices y las petroquímicas.
- Consolidar el nuevo patrón regional de desarrollo industrial.

Los resultados de este programa estuvieron sujetos a la difícil situación externa y se puede decir que a pesar de éste las metas de crecimiento, inversión y empleo no se cumplieron, arrojando en el sexenio un crecimiento cero del PIB.

La racionalización de la protección que ocurrió de manera gradual y programada hasta 1986, se aceleró y se volvió indiscriminada, convirtiéndose la apertura comercial en el principal instrumento de combate a la inflación en 1987. El ingreso al GATT en 1986 y otros acuerdos, principalmente con los Estados Unidos, permitieron insertarse racionalmente en los procesos de negociación internacional, aunque los logros fueron efímeros debido a la apertura brusca en diciembre de 1987.

El nuevo patrón de industrialización sólo logró avances sólidos en las industrias automotrices, farmacéutica, electrónica y en algunas agroindustrias, fundamentalmente gracias a los programas sectoriales de fomento. En el resto de los sectores, particularmente en los dependientes de la demanda interna, el estancamiento del PIB y la pérdida de poder adquisitivo del salario no permitieron avances y en cambio se produjeron las primeras desintegraciones de las cadenas productivas ante la drástica apertura comercial.

El logro más importante en el nuevo patrón fue el inicio de la estructuración de una industria exportadora, apoyada por un tipo de cambio subvaluado, y la caída de la demanda interna, pero también en nuevas plantas industriales particularmente en el sector automotriz

---

<sup>5</sup> Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1983-1988. Secretaría de Industria y Comercio, 1983.

y de autopartes. La industria automotriz, que en 1982 había sido responsable del 50% del déficit de la balanza comercial, en 1988 generó un superávit comercial de 2 000 millones de dólares<sup>6</sup>. Las inversiones en nuevas plantas cayeron sensiblemente y las inversiones en infraestructura iniciadas en el período 1978-1982 no pudieron completarse dado el ajuste macroeconómico.

Las MIPYMES representaron a lo largo del período el 98% de los establecimientos industriales y pasaron de representar el 52% del empleo al 51%, con una tasa de crecimiento anualizada del 5.2% en el número de establecimientos y 4.75% en el empleo<sup>7</sup>.

Durante el período 1982-1988, el desarrollo y el cambio estructural, fueron financiados fundamentalmente mediante la canalización de créditos selectivos a través de la banca de desarrollo y de los fondos de fomento, apoyados por una banca comercial estatizada. La política de financiamiento al sector industrial procuró favorecer la inversión productiva y el empleo en las áreas y regiones prioritarias definidas desde 1979. Pero además dio particular atención a algunas ramas que emprendieron programas específicos de fomento y cambio estructural como la industria automotriz y de autopartes, la electrónica y la farmacéutica, así como a la pequeña y mediana industria en general.

Tal vez fue ésta la etapa de mayor congruencia en las acciones del sistema financiero a través de la coordinación entre la banca de desarrollo, una banca comercial estatizada y los fondos de fomento. Desafortunadamente, una economía en crisis permanente y estancada durante los seis años, y las restricciones financieras derivadas de las limitaciones de la deuda externa y los programas de ajuste no permitieron estimular la demanda, ni canalizar los recursos necesarios a la inversión en infraestructura, ni a la inversión industrial de empresas estatales como PEMEX, ni tampoco el crédito y capital de riesgo a la inversión privada.

En el período 1989-1994 la reticencia a hablar en México de una política industrial dejó un gran vacío. Sin embargo, en el caso de las MIPYMES condujo a un programa de apoyo masivo durante el período 1991-1994, a través de NAFIN, que cayó por sus propios excesos y falta de vigilancia al terminar la Presidencia de Salinas de Gortari. No discriminó, ni impulsó objetivos específicos como el desarrollo tecnológico de las MIPYMES<sup>8</sup>.

Después de la estabilización lograda durante 1988 con el Plan de Solidaridad Económica, el Gobierno de Salinas de Gortari inició un ambicioso proceso para recuperar el crecimiento y continuar con el cambio estructural hacia una economía abierta y de mercado. Esto significó dar particular importancia a las políticas comerciales y de desregulación, profundizar los procesos de privatización, entre otras cosas, regresando la banca al sector privado, e impulsar la inversión extranjera directa y la empresa maquiladora de exportación para generar empleos.

---

<sup>6</sup> Mauricio de María y Campos. Pequeñas y Medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso de las tres últimas décadas. CEPAL 2002.

<sup>7</sup> Ruiz y Subiran, 1992, p.53.

<sup>8</sup> Mauricio de María y Campos. Pequeñas y Medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso de las tres últimas décadas. CEPAL 2002

La política de fomento a la inversión extranjera, junto con la política de comercio exterior se convirtieron en piedras angulares de la modernización industrial. En este segundo caso cuatro tendencias fueron determinantes:

- La continuación de la apertura y la reducción de los niveles de protección.
- El otorgamiento en todo tipo de facilidades a la importación temporal para exportación (PITEX y ALTEX iniciados en 1985-1986).
- Los programas preferenciales de crédito a las exportaciones.
- La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con los Estados Unidos y Canadá, que entró en vigor el 1º de enero de 1994.

La estrategia industrial seguida durante los años noventa, promovió una acelerada expansión de las exportaciones, basada principalmente en la empresa grande nacional y de capital extranjero y en la industria maquiladora, que no sólo se extendió aceleradamente en la frontera norte, sino también en el resto del país en su afán de encontrar mano de obra cada vez más barata. La intención siempre fue que las pequeñas y medianas empresas se pudieran incorporar a la cadena productiva como proveedoras y que este proceso fomentara su competitividad y su desarrollo tecnológico.

Sin embargo, ello sucedió sólo en forma muy limitada, debido a las condiciones macroeconómicas prevalecientes y a la ausencia de una política industrial y financiera que favoreciera el proceso. Durante el período 1989-2000 hubo avances significativos<sup>9</sup>.

El PIB creció moderadamente en contraste con el período anterior, aunque con muchas fluctuaciones, con una severa crisis en 1995 y un alto crecimiento a partir de 1996, liderado por el sector manufacturero. Las exportaciones manufactureras tuvieron un crecimiento extraordinario de 31 mil millones de dólares en 1991 a 150 mil millones de dólares a fines del 2000, constituyendo ya el 90 % de las exportaciones totales de México.

La inversión extranjera directa creció también a tasa acelerada durante la década, alcanzando niveles superiores a los 10 mil millones de dólares anuales durante los últimos tres años. Destacan los flujos dirigidos a las industrias automotriz y de autopartes, electrónica, del vestido y la industria maquiladora en general. Esta última generó en el 2000 la mitad de las exportaciones y 1.3 millones de empleos, aunque con muy bajo valor agregado.

Surgieron importantes polos de desarrollo regional industrial en el norte y el centro del país ligados a las exportaciones. Sin embargo se presentaron al mismo tiempo problemas que afectaron en particular a las MIPYMES: Se mantuvo rezagado el mercado nacional, debido al estancamiento del ingreso real per capita de la población.

El crédito estuvo escaso y caro para el mercado nacional, particularmente a partir de 1995, cuando cayó año con año el financiamiento bancario, sobre todo para la MIPYMES. Las cadenas productivas se rompieron y el contenido nacional de la producción se redujo

---

<sup>9</sup> Mauricio de Maria y Campos Ídem

sensiblemente, tanto de la dirigida al mercado nacional como al exterior. Las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo, que habían aumentado durante los setenta y ochenta, se frenaron.

Se redujo la contribución de la industria manufacturera al empleo total. Disminuyeron de manera importante las inversiones productivas de las MIPYMES, así como sus inversiones en capacitación, desarrollo tecnológico y protección ambiental y particularmente la participación de la MIPYMES. Tuvo lugar un proceso muy importante de concentración industrial, como consecuencia de compras y fusiones —lideradas por empresas grandes nacionales y extranjeras— y del cierre de muchas pequeñas empresas.

Este modelo de desarrollo industrial ha derivado en una gran paradoja. **Por un lado, México tiene un número reducido de empresas grandes, con alta presencia de inversión extranjera y de maquiladoras, que cada vez exporta más productos con tecnología importada sofisticada (automóviles, autopartes, productos electrónicos, etc.) y bajo contenido local.** Por el otro, muchas micro, pequeñas y medianas empresas nacionales orientadas al mercado interno, con generalmente poca competitividad e índices muy bajos de educación, capacitación y posibilidades efectivas de innovación.

El problema del bajo valor agregado en las micro y pequeñas empresas, se asocia a los diferenciales de productividad que es posible obtener con la tecnología y el aprendizaje empresarial con que trabaja este tipo de empresas en relación con las empresas maquiladoras del mismo sector, y la ausencia de encadenamientos significativos a través de redes de proveedores.

Las Plantas maquiladoras norteamericanas y asiáticas poseen un alto nivel tecnológico para el 2000 se localiza alrededor del 35% de las 3,143 plantas y generan cerca del 21% del millón doscientos mil empleos y el 22% de los cerca de 9 mil millones de pesos de valor agregado generados en México.

**La productividad de la fuerza de trabajo es también una variable importante, en la medida que es un elemento permanentemente considerado como ventaja de localización de todo tipo de actividad económica.** En este caso, la productividad laboral se relaciona con el nivel de especialización y capacitación de los recursos humanos, pero también con la disponibilidad de tecnología. Adicionalmente se considera el Valor Agregado de la industria maquiladora, en la medida que este se traduce en una importante derrama económica a la economía binacional.

**4.2 Reforma China, apertura y Reorientación hacia el Mercado:** El altamente centralizado y planificado sistema económico que sirvió a China durante dos décadas impedía el crecimiento de la productividad. Este sistema consistió en un plan de 5 años (1953-1957) y jugó un importante rol en la construcción socialista especialmente durante los inicios de la industrialización<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Shangquan Gao. Two Decades of Reform in China. World Scientific.

El desarrollo económico y el crecimiento trajeron consigo el desarrollo de una estructura económica compleja, y el incremento de la demanda, aunado a esto los defectos inherentes del sistema comenzaron a ser más evidentes. Las empresas estaban fuertemente controladas por el Estado y no tenían autonomía, por lo tanto no existía una separación propia entre las funciones del gobierno y de los administradores de las empresas. Estas empresas eran tratadas como subsidiarias del gobierno.

Adicionalmente a lo anterior China rechazaba la producción de materias primas, las leyes de valor, y el mercado. En este sistema existía igualdad en la distribución de la producción y con la propiedad única y la estructura económica imperante era difícil determinar la productividad de las empresas.

Juntos todos estos factores dañaban seriamente la creatividad e iniciativa y el entusiasmo de los empresarios y los trabajadores. Lo anterior presionó a llevar a cabo la reforma hacia la economía de mercado ya que el mundo se estaba moviendo en dirección de una internacionalización, cooperación e integración para esto era necesaria una modernización que garantizará la participación y la competencia comercial de China en el mercado mundial.

La estructura de propiedad de las empresas estaba caracterizada por la coexistencia de múltiples formas económicas, como empresas propiedad del Estado, colectivas, individuales y empresas privadas. El mecanismo de mercado jugó un papel muy importante, al liberalizar los mercados de factores (principalmente el de trabajo), proporcionando seguridad al mercado y la creación del mercado de cambios externo así como el mercado tecnológico al cual se le dio un enorme impulso para motivar su rápido crecimiento.

La reforma sobre las empresas propiedad del estado (SOEs) avanzó en la línea de modernización del sistema corporativo. China estableció una estrategia para mantener el control sobre las corporaciones más importantes, ésta establecía controles sobre la reorganización, y remodelación de las empresas por medio de la introducción del sistema “share-holding” o mantenimiento de beneficios con lo cual se logró revitalizar a los SOEs.

El programa de apertura incluía una serie de líneas, multidireccionales y reformas múltiples, que incluían zonas económicas, apertura de ciudades y regiones en la región costera, así como las regiones de la frontera. De 1979 a 1997 la utilización de capital extranjero fue de 348.3 billones de dólares.

La reforma y la apertura en China se realizaron de una forma gradual, la reforma comenzó de lo fácil a lo complicado. El dinamismo se transmitió de las áreas rurales hacia las regiones urbanas. Comenzó con el establecimiento de zonas económicas, seguido de una gradual transición a las regiones de las costas y eventualmente a transferirse a las provincias cercanas. Esta reforma comenzó en los pueblos y economías township (municipio), economías individuales (o de casa), economías privadas y economías de empresas conjuntas. Antes de llevar este movimiento al estado dotaron al sector económico y sus ventajas con la reforma microeconómica basada en la ampliación de los poderes

autónomos de dirección emprendedora y producción fueron seguidas de la reforma macroeconómica incluyendo la planificación, finanzas, y la banca.

## 5. Estrategias

No es del todo absoluto que la fortaleza de los productos chinos se fundamente sólo en bajos sueldos de sus obreros y subsidios estatales. Sin duda, algo de ello puede ser cierto en alguna medida. **Su verdadera fortaleza está radicada en el volumen de su producción; la disciplina, Productividad y eficiencia de sus trabajadores así como la visión y creatividad de sus empresarios.**

A la vez debe tomarse en cuenta el proceso de reorganización en bloques que esta propiciando un dinamismo entre países y un crecimiento cuando los integrantes de los bloques comparten los beneficios de estar aliados; en este sentido tenemos que China al igual que México se adhiere a la economía norteamericana y de ahí basa su dinamismo exportador.

Más el proceso es muy diferente en este caso ya que implica un sentido de doble dependencia en el sentido económico es decir, para China implica el poder sostener su dinámica de crecimiento al exportar grandes cantidades de bienes y servicios, para Estados Unidos implica poder adquirir estos bienes financiados con el crédito Chino. Lo anterior significa que China está exportando la mayor parte de su producción a Estados Unidos y le vende más de lo que le compra (120 mil millones de dólares más<sup>11</sup>)

Lo anterior no podría ser posible si Estados Unidos no tuviera los recursos para comprar estos bienes, como menciona el autor este equilibrio es muy frágil e implica una situación de vulnerabilidad para la economía mundial ya que el dinamismo de la misma esta impulsado por la relación de crecimiento de estos dos actores económicos. No es difícil plantear el problema que esto genera para México al estar ligado totalmente a Estados Unidos las posibilidades de crecer y en el caso más optimista de seguir creciendo depende de ésta situación.

Una contradicción que genera el proceso de integración en bloques es que existen situaciones de éxito y de fracaso, desgraciadamente en el caso de México la situación no ha sido favorable; es decir después de “pertenecer” al bloque de América del Norte (TLCAN) no se ha podido apreciar una situación de convergencia en el sentido más burdo (ingreso) con los países integrantes. Caso contrario a la situación de la Unión Europea que aunque plantea una integración en un sentido más extenso esta logrando una convergencia de los países pobres hacia los ricos.

Esto es importante desde el punto de vista que se mantiene a lo largo de esta investigación, el hecho de que la importancia de poder ser competitivos llegue a un bienestar social ya por medio de un incremento del ingreso real, adquisición de capacidades de innovación, tecnológicas o conocimiento.

---

<sup>11</sup> Rodríguez Barocio Raúl. Gaceta de Economía N.240 25 Abril 2005

Pongamos como ejemplo la industria del calzado. China produce en la actualidad cerca de 1.400 millones de pares de zapatos, cantidad que les permite, entre otras ventajas, negociar en términos muy convenientes el precio de los insumos que necesitan. Finalmente es necesario enumerar algunos cambios producidos después de la entrada de China a la OMC. Estos cambios han sido, en general, positivos. La economía china ha exhibido un comportamiento sólido, las relaciones económicas y comerciales con el extranjero se han desarrollado incluso mejor de lo previsto.

El gobierno chino ha tomado medidas de macro-control, donde destacan una política fiscal pro-activa, una política monetaria estable y reformas en el sistema de administración de las relaciones económicas con el extranjero, de acuerdo a las normas de la OMC y las condiciones propias chinas. La economía china mantiene su desarrollo con cifras, después de la entrada de China a la OMC, que demuestran un crecimiento económico que supera el 7% anual, un aumento de las exportaciones de 13,2% en términos anuales, aumento de la inversión extranjera en un 12,4%, en relación al año anterior.

El gobierno chino ha comenzado a modificar su legislación para cumplir los compromisos asumidos ante la OMC. En este sentido, podemos destacar: que se han promulgado nuevos estatutos y regulaciones que permiten la entrada de capital extranjero en algunos servicios y áreas comerciales importantes que antes estaban reservados exclusivamente para las empresas estatales chinas. Se han revisado la legislación concerniente a la inversión extranjera directa, incluida la Ley sobre Empresas Mixtas o extranjeras.

La estrategia hacia adentro del modelo de sustitución de importaciones que tenía como uno de sus fines la protección del mercado interno y la intervención estatal como respuesta a las fallas del mercado, en América Latina no se puede llegar a la segunda fase del proceso, es decir pasar de la sustitución de bienes de consumo hacia los bienes complejos o de capital. En contraposición Asia Oriental realizó una apertura estratégica (sólo lo que necesitaban) la actitud fue diferente con respecto de la inversión extranjera directa y con ello lograron la adquisición de tecnología en zonas especiales, así como desarrollaron procesos de imitación y aprendizaje.

CUADRO 1

China: Inversión extranjera directa  
 acumulada por país de origen, 1997  
 (Millones de dólares y porcentajes)

País de origen	Valor	Porcentaje
Hong Kong	20 630	45.6
Japón	4 330	9.6
Taiwán	3 290	7.3
Estados Unidos	3 240	7.2
Singapur	2 610	5.8
República de Corea	2 140	4.7
Reino Unido	1 860	4.1
Alemania	990	2.2
Macao	390	0.9
Canadá	340	0.8
Australia	310	0.7
Sub total	40 130	88.6
Otros	5 148	11.4
<i>Total</i>	<i>45 278</i>	<i>100.0</i>

*Fuente:* Comisión de Comercio Internacional (1999b).

Fuente: CEPAL<sup>12</sup>

De lo anterior podemos concluir que existen dos tipos de estrategias utilizadas para lograr el mismo fin: en México la ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) que significaba dirigir al mercado, es decir una amplia participación del Estado en la promoción del proceso de inserción global y búsqueda de acceso a las cadenas de valor en procesos más sofisticados y la ISI que realizaron los países de Asia entre ellos China en decenios recientes, que significaba seguir al mercado, es decir cuando el sector privado define las acciones que va a realizar y el Estado lo respalda, implica un mayor grado de integración a los procesos productivos en segmentos de la cadena de valor más sofisticados esto por proceso de imitación y aprendizaje realizado gracias a la ventana de oportunidades.<sup>13</sup> Que da lugar a un momento “propicio” en el cual los países asiáticos se insertan al mercado mundial de una forma muy ventajosa.

<sup>12</sup> CEPAL. Revista 74. el ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los Países de la Cuenca del Caribe.

<sup>13</sup> Pérez Carlota. La Revolución Tecnológica.

## **6. Competitividad en Indicadores, Comparaciones México- China**

**6.1 Indicador de Competitividad Absoluta (Ventaja Comparativa de Ricardo):** Como ya quedó explicado anteriormente en el punto 3.1.4 la ventaja que le da aun país la especialización de la producción de ciertos bienes estará dada por la abundancia de sus factores, dentro del comercio internacional China se ha insertado en la producción de bienes de mediana tecnología al igual que México.

Las oportunidades de comercio para China se han desarrollado en el campo de las manufacturas intensivas en trabajo y la participación en segmentos de la producción de procesos de manufacturas de alta tecnología<sup>14</sup>. La competencia en estas actividades entre los países en desarrollo ha tendido a incrementarse.

Los bajos salarios han sido un importante factor en las exportaciones de China, pero no necesariamente le dan al país una ventaja competitiva en el rango de las manufacturas si la productividad del trabajo es baja. Los indicadores de salarios en la manufactura China son mas bajos que en los países industrializados y algunas economías en desarrollo como se muestra en la tabla 1 (ver anexos). Esto no es sorprendente, el indicador de la productividad del trabajo en la manufactura China es alta, esto por la existencia de alta eficiencia de las empresas de fundación extranjera, ya que los SOEs sufren de exceso de trabajo y baja productividad.

Así como se muestra en la tabla los países con un mayor indicador de salarios en la manufactura con relación a China son México, Chile, la República de Corea y Turquía que tienen bajos costos laborales.

### **6.1.1 Ejemplos de Competitividad basada en Costos:**

**a) Textiles-** Sin embargo, hoy en día China no sólo es uno de los mayores proveedores mundiales de vestuario de menor precio, sino que también se está convirtiendo en un productor de bajos costos para confecciones de gran calidad y valor, lo que tal vez se deba a las cuotas impuestas por Estados Unidos para evitar la importación de productos de baja calidad. Esta transición hacia productos de mayor valor se refleja en el traslado de la producción de este tipo de bienes desde Hong Kong hacia China, que ha llevado a que se reduzcan los empleados de la industria de la confección en Hong Kong de 128 mil a 45 mil entre 1993 y 1998<sup>15</sup>.

Los encadenamientos productivos derivados de la utilización intensiva de materia prima estadounidense son grandes, por lo que un incremento en la participación de mercado de la cuenca del Caribe beneficiaría a la industria textil estadounidense. La maraña de conflictos de intereses entre productores textiles, de la confección y distribuidores es sumamente difícil de desentrañar. Los distribuidores tienden a requerir “paquetes completos”<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> UNCTAD. Trade and Development Report, 2002. United Nations

<sup>15</sup> Comisión de Comercio Internacional, 1999b, sección 8, p. 6.

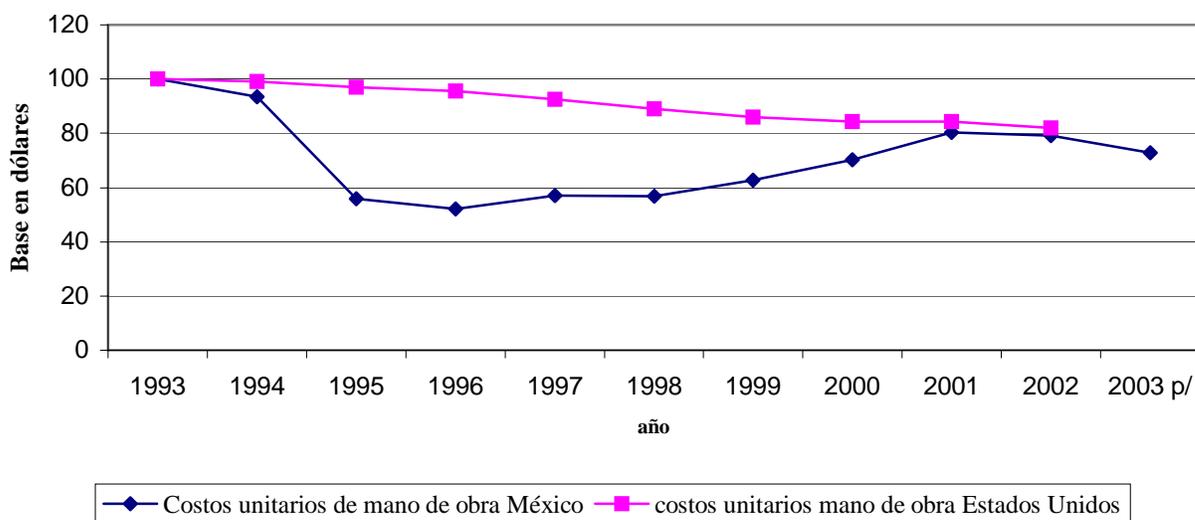
<sup>16</sup> Arias, 1999; Zúñiga, 1999; Gereffi, 2000

Si esto es así, a ellos (que muchas veces son también productores subcontratantes de ropa) no les interesa demasiado la procedencia de las telas, sino solamente su calidad y especificaciones. Por lo tanto, están dispuestos a entrar en negociaciones con quien sea. En cambio, los productores de textiles estadounidenses están interesados en expandir el campo y las ventajas de la producción compartida como forma de ampliar el mercado para sus telas.

Sobre este punto Gereffi analizó la reestructuración del sector de la confección en Estados Unidos y llegó a la conclusión de que los productores establecidos tanto en México como en Asia apuntan a producir el “paquete completo”. En el caso mexicano esta tendencia se explica por las posibilidades de integración productiva que le brinda el TLC de América del Norte, mientras que en el caso de Asia se debería a los fuertes encadenamientos existentes entre los productores asiáticos.

China tiene todas las posibilidades de competir en el mercado internacional de productos de la confección, sobre la base de costos salariales bajos. Sus salarios solamente representan un 17% de los de Costa Rica, un 28.5% de los de México y un 33.6% de los de Guatemala, lo que hace que los precios finales de sus productos puedan ser bastante inferiores a los ofrecidos por los países de la cuenca (ver cuadro 10 en anexos ).

### Costos Unitarios comparativos Méx- Estados Unidos 1993-2003



Fuente: Secretaría de Economía, construcción propia <sup>17</sup>

De las empresas de la confección ubicadas en China, en 1995 un 42% era de propiedad extranjera, casi un 40% correspondía a empresas comunitarias, 21 un 7% a empresas privadas y solamente un 6% a empresas estatales. Además, la producción para exportación

<sup>17</sup> Cuadro 1. En anexos.

depende considerablemente de telas importadas de Hong Kong, Italia, la República de Corea, Taiwán y Japón, entre otros. Aproximadamente un 55% de los productos de la confección es de tela importada<sup>18</sup>.

**b) Calzado:** El calzado podría ser otro tipo de bien en el que se incrementaría la competencia china con los países de la cuenca del Caribe. Un 13.1% de las importaciones realizadas por los Estados Unidos desde China corresponde a “Calzado, sombrerería y flores artificiales”, la tercera sección en importancia en el comercio entre ambos países. En la cuenca del Caribe, el calzado es producido básicamente por la República Dominicana.

Por su parte, México ha aumentado su participación en ese mismo mercado, especialmente desde 1995, lo que podría deberse a los incentivos para invertir en este país derivados del TLC de América del Norte y, en alguna medida, de la devaluación mexicana de finales de 1994. China también incrementó de manera considerable su participación en el mercado estadounidense entre 1990 y 1998, pasando de un 0.5% a un 7.7%.

Sin embargo, ésta alcanzó su nivel más alto (10%) en 1995 y luego empezó a disminuir. Ahora bien, si analizamos la estructura de los precios relativos de cada uno de los principales países abastecedores de este bien, observamos lo siguiente: La República Dominicana provee este producto a precios 27% más altos que el promedio de los abastecedores, en tanto que México lo hace a precios un 4% más bajos que ese promedio. China vende a precios que son mucho más bajos aun que los mexicanos, y en promedio un 54% más bajos que el promedio de precios de todos los abastecedores (ver cuadro 11 en anexos).

Analicemos ahora el segundo producto de exportación desde la República Dominicana. Este producto es el “Calzado (no deportivo) con suela de caucho, plástico, o de cuero natural o regenerado, y parte superior de materias textiles”, y representa un 0.5% de las exportaciones totales a los Estados Unidos de la República Dominicana. Este último país incrementó de manera considerable su participación de mercado entre 1990 y 1998, de 0 a 37.1%. Su principal competidor, China, elevó la suya de 14.2% en 1990 a 35.5% en 1998. Por su parte, México, que era el principal abastecedor en 1990 (82%), redujo significativamente su participación, que llegó a sólo 18% del total en 1998.

Al observar los precios relativos vemos reproducida, en este caso, la misma situación que en el producto anterior: la República Dominicana abasteció con precios relativos más elevados que el promedio (aproximadamente 60% más altos en 1996-1998 y 100% en 1995-1998), mientras que China lo hizo con precios relativos 28% más bajos en 1995-1998. En este panorama, si el acuerdo suscrito estimula a los Estados Unidos a importar tal bien desde China, este último país podría competir en el mercado estadounidense con precios bastante más bajos que los de los países de la cuenca del Caribe y México, cuya competitividad en ese mercado podría verse afectada. Esto sucedería, porque se le estaría asegurando a China el arancel de nación más favorecida, lo que es casi tan importante como una reducción arancelaria, ya que da estabilidad al intercambio comercial que se realice con ese país.

---

<sup>18</sup> Comisión de Comercio Internacional, 1999b, sección 8, p. 5.

**6.2 Indicador de la CEPAL (CAN):** Es indudable que las empresas transnacionales son las protagonistas del nuevo orden industrial internacional, en virtud del cual la economía internacional ha sido sacudida por transformaciones tecnológicas e institucionales. Este fenómeno, llamado “proceso de globalización”, posee dos características principales: la intensificación de la competencia internacional y su transnacionalización.

Utilizando como mercado internacional a los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el programa Análisis de la Competitividad de los países (CAN) indica dos características que han marcado el desarrollo del comercio internacional en los últimos años: la creciente competencia internacional en manufacturas y el incremento de la competitividad de los países en desarrollo, principalmente los asiáticos, en su participación en las importaciones de manufacturas de los países miembros de la OCDE, sobre todo las no basadas en los recursos naturales<sup>19</sup>.

Para nosotros es importante preguntar por qué los países asiáticos han aprovechado la oportunidad brindada por el proceso de globalización y los países de América Latina no. El CAN suministra información al respecto: en 1980 la estructura de las exportaciones de Asia en desarrollo se dividía casi en las mismas proporciones entre recursos naturales y manufacturas, pero en 1995 dicha relación pasó a ser de 1 a 5. En cambio, en América Latina dicha proporción era casi de 1 a 1 en 1995<sup>20</sup>. Más aún, mientras varios países asiáticos se mostraron capaces de concretar buenas asociaciones con empresas transnacionales, sobre todo japonesas, para surgir luego como competidores, en América Latina la norma era dejar todo en manos de las subsidiarias de las empresas transnacionales, sobre todo norteamericanas.

Mientras que la orientación adoptada por Japón y China incentiva a las empresas industriales nacionales a modernizarse mediante la adopción de tecnologías extranjeras para mejorar su situación competitiva, en México el mejoramiento de la situación competitiva carece de una política de fortalecimiento del aparato productivo nacional y el proceso se realiza, en mayor grado, a través de la inversión extranjera directa en subsidiarias, principalmente estadounidenses, mediante operaciones de montaje con un mínimo de valor agregado nacional. Si bien ambas políticas mejoran drásticamente la situación competitiva, las implicaciones de largo plazo pueden ser diferentes.

La experiencia de los países en desarrollo de Asia, en gran parte gracias a la inversión extranjera directa japonesa, a menudo en forma de participación minoritaria en el capital o en relaciones en materia de concesión de licencias o suministros, ha producido un nivel relativamente mayor de competitividad internacional para la industria asiática que en el caso de la experiencia de América Latina, con inversión extranjera directa y tecnología principalmente de procedencia estadounidense, en general en forma de subsidiarias o filiales con participación mayoritaria en el capital. Esto es particularmente cierto en las

---

<sup>19</sup> Michael Mortimore, José Luis Bonifaz, Jorge Leonardo Duarte de Oliveira. CEPAL. La Competitividad Internacional: Un Análisis De Las Experiencias De Asia En Desarrollo Y América Latina

<sup>20</sup> Ibidem.



En este sentido, el cuadro anterior muestra los principales países que han incrementado su participación más de 0.40% en las importaciones de manufacturas de la OCDE (ganadores) y aquellos que la han visto deteriorada (perdedores) en el período 1980-1995. Se han identificado diez países ganadores ordenados en forma decreciente, siendo ocho de ellos asiáticos (China, Singapur, Japón, Singapur, Provincia china de Taiwán, Malasia, Tailandia y República de Corea), uno europeo (España) y el otro latinoamericano (México).

Los diez países perdedores son todos países industrializados miembros de la OCDE (excepto República de Sudáfrica), que están ordenados en forma decreciente con respecto a su pérdida de participación en las referidas importaciones de la OCDE. Así se observa que la competencia más intensa ha creado dos brechas importantes en las relaciones económicas internacionales: una entre Japón y los demás miembros de la OCDE, y otra entre algunos países de Asia en desarrollo y los demás países en desarrollo.

El cuadro 5.1 proporciona también una clasificación de la situación competitiva del país según si sus exportaciones de manufacturas al mercado de la OCDE tienen una "situación óptima" (creciente participación en sectores dinámicos), "situación vulnerable" (creciente participación en sectores estacionarios), "oportunidades perdidas" (decreciente participación en sectores dinámicos), "retroceso" (decreciente participación en sectores estacionarios). Por ejemplo, los diez ganadores (diez perdedores) en conjunto poseen el 79% (9%) de sus exportaciones en situación óptima, 11% (7%) en situación vulnerable, 6% (69%) corresponden a oportunidades perdidas y 4% (15%) en situación de retroceso. Se observa que los países ganadores están altamente concentrados en exportaciones manufactureras que tienen una situación óptima, es decir, que exhiben una participación creciente en el mercado de manufacturas dinámicas de la OCDE. En cambio, los países perdedores se concentran principalmente en situaciones de oportunidades perdidas, es decir, pierden mercado en sectores dinámicos.

**6.2.1 China:** Encabeza la lista de los países en desarrollo y registra un mayor incremento de su participación de mercado en manufacturas que Japón (3.5% contra 1.3%) durante el período 1980-1995. El principal motivo de este cambio es la transformación ocurrida en la estructura de sus exportaciones hacia la OCDE durante este período, lo cual se observa en el cuadro 5.3. Se aprecia que las exportaciones de recursos naturales fueron declinando paulatinamente (de 57.6% a 11.1%) y las exportaciones de manufacturas aumentaron en forma considerable (de 41.9% a 88.4%), en particular aquellas no basadas en los recursos naturales (de 38.4% a 85.3%).

El impresionante incremento de la participación de mercado en China (de 0.67% a 3.66%) fue evidente en las manufacturas (de 0.52% a 4.29%), principalmente en aquellas no basadas en los recursos naturales (de 0.53% a 3.66%); sin embargo, esta ganancia de mercado ocurrió también en todas las categorías de los recursos naturales (de 0.89% a 1.87%), incluida la agricultura (de 0.94% a 2.18%), la energía (de 0.76% a 1.18%) y las fibras textiles, los minerales y las minas de metal (de 1.60% a 2.72%).

Las 10 principales exportaciones de China hacia la OCDE que aparecen en el cuadro 5.3 corresponden al 45.4% del total de sus exportaciones hacia la OCDE en 1995. Ocho de estos diez sectores se encuentran entre los 50 más dinámicos, y corresponden en su mayoría al sector de ropa y accesorios de vestir y otras manufacturas. China ganó participación de mercado en cada uno de estos 10 sectores durante el período 1980-1995. El éxito de China se debe principalmente a su especialización en manufacturas, en este caso de sofisticación tecnológica relativamente baja. El crecimiento de la participación de mercado de China en las importaciones de la OCDE ha sido espectacular, pues durante el período 1980-1995 aumentó más de 400%, destacándose el crecimiento ocurrido durante el período 1990-1995, que fue de 98%.

Asimismo, es necesario enfatizar que sólo la participación de mercado de China en 1995 (3.66%) equivale a casi el 74% de la participación de mercado, en el mismo período, de toda América Latina (véase el cuadro 4.1), esta última compuesta por 25 países. Aún más, en cuanto a la participación de mercado en manufacturas, China tenía 4.29% en 1995, superando a toda América Latina, que alcanzaba solamente 3.44% en el mismo año. Además, se observa que entre las 10 principales exportaciones de China se encuentran justamente los tres productos en los cuales los cuatro tigres asiáticos han perdido participación de mercado en el período 1980-1995 (véase el cuadro 4.3).

En efecto, en lo que corresponde a manufacturas de ropa y juguetería (CUCI 894, 843 y 845), China ha tenido un crecimiento espectacular. Mientras que en 1980 estos tres productos representaban el 3.8% del total de exportaciones de China a los países miembros de la OCDE, en 1995 este porcentaje asciende a 20.1%.

Es decir, la especialización de China en este tipo de manufacturas ha desplazado nítidamente a las procedentes de los cuatro tigres asiáticos, quienes sólo ganaron participación de mercado en las industrias de los computadores y las maquinarias eléctricas, como ya se mencionó. China, a diferencia de Japón, logra su inserción en la competitividad internacional a través del desarrollo de sus manufacturas de baja sofisticación tecnológica y ensamblaje no especializado, basándose en una política que combina la atracción de inversión extranjera directa en zonas francas y la formación de empresas mixtas o empresas nacionales en otros rubros.

**6.2.2 México:** Es el único país latinoamericano que aparece en la lista de los países ganadores. El cuadro 5.4 muestra el notable cambio ocurrido en la estructura de las exportaciones de dicho país hacia la OCDE durante el período 1980-1995. Las exportaciones de recursos naturales declinan abruptamente (de 67.2% a 20.4%), mientras que las exportaciones de manufacturas se incrementan verticalmente (de 30.6% a 75.9%), sobre todo aquellas no basadas en los recursos naturales (de 25.1% a 73.4%). México incrementa su participación global de mercado durante el período 1980-1995 (de 1.26% a 2.09%) gracias al impulso en manufacturas (de 0.71% a 2.10%) y en especial en aquellas no basadas en los recursos naturales (de 0.65% a 2.17%).

Las 10 principales exportaciones de México a los países de la OCDE corresponden al 48.7% del total de sus exportaciones a dichos países, destacándose la declinación en la

contribución del petróleo (de 46.1% a 10.2%) y el aumento en la contribución del sector automotor (de 0.3% a 9.0%).

Nueve de sus diez principales exportaciones corresponden al grupo de los 50 sectores más dinámicos y, excepto en el sector correspondiente a aceites de petróleo crudos, todos ellos han ganado mayor participación en el mercado de la OCDE (excepto equipos de telecomunicaciones). México se ha constituido en la principal excepción dentro del comportamiento de los países de la ALADI. Todas las exportaciones de manufacturas dinámicas de América Latina en general (cuadro 4.1) y de la ALADI en particular, es decir, automóviles y sus partes y material de distribución de electricidad, provienen casi exclusivamente de este país.

Además, México mostró una amplia gama de manufacturas dinámicas que incluían equipos de telecomunicaciones, aparatos de televisión, aparatos eléctricos para empalme y cortes de circuitos, y motores de combustión interna.

La reestructuración de la industria automotriz mexicana es el mejor ejemplo en América Latina de la internacionalización de una industria existente dominada por empresas transnacionales en la región. En otras palabras, México es el gran ejemplo de mejor adaptación de un país grande de América Latina a las oportunidades presentadas por el comercio internacional durante el período 1980-1995, principalmente mediante la inversión extranjera directa en las industrias automotriz y de ensamblaje de productos eléctricos y electrónicos, centrada en subsidiarias de empresas transnacionales que funcionan como maquiladoras o con algún otro régimen especial.

### 6.3 Competitividad En la Industria Maquiladora:

Aún en este momento donde la teoría de competitividad es más compleja existen algunos sectores donde todavía los principios tradicionales de la competitividad imperan (ventajas comparativas) este es el caso de la industria maquiladora.

En la industria maquiladora todavía existe una división internacional del trabajo no por productos sino por actividades o fases del proceso productivo; dentro de las cuales la totalidad o algunas fases son intensivas en trabajo poco calificado, como el ensamble de partes; las que se localizan en países donde el factor trabajo es abundante y perciben salarios bajos mientras que los mejor dotados en trabajo calificado efectúan las operaciones más complejas del proceso.

Un elemento que determinó la localización de la industria maquiladora en México es la abundancia de fuerza de trabajo poco calificada y con bajos salarios, también la cercanía de los Estados Unidos explicaba el crecimiento de este segmento en la manufactura. Algunos teóricos afirman que la incorporación al comercio internacional de nuevos países con elevada población y bajos salarios como China y la India significa que México pierde competitividad en este tipo de industria.

Este enfoque pone el acento solo en los salarios relativos como elementos determinantes de la competitividad de los países de la industria maquiladora aunque ésta depende de una cantidad enorme de factores.

En el estudio que sirve de base<sup>23</sup> para la explicación siguiente se aborda la competitividad desde el punto de vista del costo laboral por unidad de producto haciendo énfasis que no sólo depende de la tasa de salarios sino también del tipo de cambio o sea de los salarios expresados en divisas y de la productividad del trabajo.

Por otra parte ante la agudización de la competencia derivada de la apertura comercial, el resto de la manufactura puede reaccionar para defender y ampliar su mercado si reduce costos como el pago de menores salarios o incremento de la productividad.

Uno de los factores que definen la competitividad es el precio de los productos el cual depende de los costos de la contratación de trabajo, de su productividad y del margen de beneficios sobre los costos laborales

$$P = (w/\pi) (1+m)$$

Donde p es el precio por unidad de producto; w es el salario por trabajador por unidad de tiempo y  $\pi$  es la productividad del trabajo y m es el margen de ganancia sobre el costo laboral por unidad de producto.

La relación de la tasa de salarios y de la productividad del trabajo define el costo laboral unitario (CLU) que es el costo laboral por unidad de producto o sea:

$$CLU: w/\pi)$$

Por lo que

$$p = CLU (1+m)$$

Los salarios de los países desarrollados son mucho más elevados que en el resto del mundo, sin embargo su ventaja en cuanto a productividad es tal que la brecha en términos de costos laborales unitarios puede ser reducida.

El estudio presente identifica cuatro estratos al considerar la variable de remuneraciones; la de países desarrollados (con elevados salarios), primer círculo de los países de industrialización reciente I, (con salarios medios altos), el segundo círculo de este grupo II

---

<sup>23</sup> Gerardo Fujii, Eduardo Candaudap, y Claudia Gaona. Salarios, Productividad competitividad de la industria manufacturera mexicana. Comercio Exterior, Vol. 55 Num. 1, Enero de 2005

(salarios medios bajos) y el tercer círculo (III) representado por China y la India (con salarios muy bajos).

En los países desarrollados, los elevados salarios se compensan con alta productividad lo cual reduce la brecha de costos laborales unitarios respecto a los de China aunque sean superiores a los de éste. Lo mismo ocurre en el primer círculo de países de industrialización reciente (I) con excepción de Corea país en el diferencial de productividad en su favor es mayor que el de salarios en su contra, lo que determina que sus costos laborales unitarios sean inferiores a los chinos.

En el caso particular de México se observa un diferencial significativo favorable en términos de costos laborales unitarios respecto de China pues a pesar de que su nivel de remuneraciones es casi ocho veces el del país oriental su productividad media es 11 veces más alta.

La industria textil y del vestido es uno de los sectores que han dominado el perfil exportador de muchos países que emprenden la vía de la industrialización exportadora. Por ser éstas actividades intensivas en trabajo los costos de producción están determinados por los salarios.

#### **Índice De Salarios, Productividad Y Costos Laborales Unitarios Del Sector Manufacturero De Algunos Países Respecto A China, 1998 (China =1)**

	Relación con los salarios chinos	Relación con la productividad china	Relación con los costos laborales unitarios chinos
Países desarrollados			
Estados Unidos	47.8	36.8	1.3
Suecia	35.6	19.8	1.8
Japón	29.9	24.9	1.2
Países de industrialización reciente I			
Singapur	23.4	18.0	1.3
Taiwán	20.6	9.0	2.3
Corea	12.9	16.1	0.8
Países de industrialización Reciente II			
México	7.8	11.1	0.7
Turquía	7.5	8.3	0.9
Malasia	5.2	4.7	1.1
Filipinas	4.1	5.9	0.7
Indonesia	2.2	2.4	0.9
Países de industrialización reciente III			
India	1.5	1.1	1.4
<b>Fuente: Gerardo Fujii, Eduardo Candaudap, y Claudia Gaona.</b>			

**6.3 .1 Sector textil:** Hasta el año 2000 México se erigió como el principal proveedor para mil 336 productos de los 16 mil 357 que Estados Unidos clasifica en su tarifa de importación e importó de nuestro país 134 mil 700 millones de dólares por concepto de mercancías en el año 2002<sup>24</sup>.

De los cien principales productos exportados por México a Estados Unidos 61.5 por ciento del valor total de nuestras ventas al vecino del norte. De esos cien productos en 79 nuestro país tiene mayor participación que China y en 19 la situación es inversa, las ramas en que hemos perdido mercado son: el sector textil – confección, alimentos procesados, computadoras, eléctricos y electrónicos

Para esta investigación se tomará en análisis al sector textil por ser uno de los más afectados por la competencia China.

El sector textil esta integrado por eslabones de fibras químicas, textiles y confección, representa la cuarta actividad manufacturera más importante de nuestro país. A la entrada del TLCAN fue uno de los sectores más beneficiados, en el periodo 1993-2001 sus exportaciones registraron un crecimiento medio anual por arriba del crecimiento de las exportaciones totales.

En los últimos años (2002-2003) se ha enfrentado a una situación critica debido al incremento de la competencia internacional con el ingreso de China a la OMC y con ello del otorgamiento de preferencias unilaterales por parte de EU a países de la Cuenca del Caribe (CBI), África Subsahariana y Pacto Andino así como el impacto negativo que causo la recesión en Estados Unidos entre otros factores. La agudización de la competencia por los mercados se ha dado especialmente con países que no compiten con las mismas reglas laborales, ambientales y de apoyos por parte de sus gobiernos.

En el 2001 la industria textil participó con el 1.2% del PIB total y el 7.1 del PIB manufacturero contribuyendo con el 17.5% del empleo y con el 2.4% de la inversión en la industria manufacturera<sup>25</sup>.

La participación del sector en las exportaciones totales de México (alrededor del 7% en 2001 y 2002) lo convirtió en al cuarta actividad generadora de divisas para el país, detrás de las manufacturas eléctrico- electrónicas, la industria Automotriz y el petróleo.

El principal rubro de exportación este sector corresponde a prendas confeccionadas, las cuales representan alrededor del 84% de las ventas externas. A partir del 2001 las exportaciones de este sector se han visto afectadas por dos factores: la desaceleración de Estados Unidos y el desplazamiento de proveedores mexicanos, particularmente de prendas confeccionadas por parte de proveedores de productos fabricados en China principalmente.

---

<sup>24</sup> El Financiero 10 marzo de 2003 Isabel Becerril. Embate de China pone en jaque al Sector Productivo mexicano.

<sup>25</sup> Secretaría de Economía. Programa de Competitividad de la cadena fibras- textil.

En 2002 el sector textil- confección representó el 7.3 % de las exportaciones de manufacturas del país, ocupando el tercer lugar como actividad exportadora. A pesar de que la balanza comercial de estos productos tiene un saldo positivo ha venido reduciéndose a consecuencia de menores ventas externas y el aumento de importaciones<sup>26</sup>.

En 2002 las exportaciones de productos textiles y de confección disminuyeron 1.4% con respecto del nivel alcanzado en 2001. El efecto en el especto laboral también ha sido negativo, desde el 2001 se registró un nivel de 17% menos que en el año de 1997 disminuyendo el número de empleados<sup>27</sup>. Los estudios realizados en este sector muestran que México ha perdido competitividad por el incremento de los costos de producción en este sector, especialmente salariales, de energéticos, combustible, agua, apreciación del peso, etc.

Así mismo según informes oficiales de la secretaría de economía la cadena se enfrenta a problemas graves de contrabando, ilegalidad, alta concentración de los canales de comercialización, el alto costo-país, la erosión de las ventajas obtenidas por el TLCAN, la orientación de la producción en productos básicos, la débil integración de procesos productivos en bienes de alto valor agregado, la baja capacidad de desarrollar nuevos productos; así como las deficiencias en calidad y en el servicio al cliente.

En el caso del sector textil el mercado más importante para nuestro país es Estados Unidos, a pesar de la desaceleración económica que se desarrollo en este país; en el 2002 las importaciones de estos bienes aumentaron 2.2%. Los productos confeccionados representan aproximadamente el 85% de las importaciones totales de productos textiles y de la confección, en este año las importaciones textiles aumentaron 6.7% mientras que los artículos confeccionados solo se incrementaron en 1.5%.

Para México las ventas hacia Estados Unidos disminuyeron a tasa mayor que las correspondientes a las importaciones totales de productos textiles y de la confección en este país. Por esta razón las importaciones provenientes de China en este tipo de productos superaron a las de México.

De lo anterior tenemos que en el 2002 China desplazó a México como proveedor líder de la demanda americana de productos textiles y de la confección al colocar un total de 9,589 millones de dólares contra 9,331 millones de dólares provenientes de México.

Actualmente la producción del sector textil- confección de China ocupa el primer lugar a nivel mundial en hilados y tejidos de algodón, de seda, fibras sintéticas, prendas confeccionadas y prendas tejidas.

En tejidos de lana ocupa el segundo lugar. Este sector es tan importante para la economía china que existe una agencia gubernamental especial para atender su situación. Es por esta razón que es el primer exportador a nivel mundial de estos productos; lo anterior obedece a una reestructuración total del sector fomentando el desarrollo de empresas privadas,

---

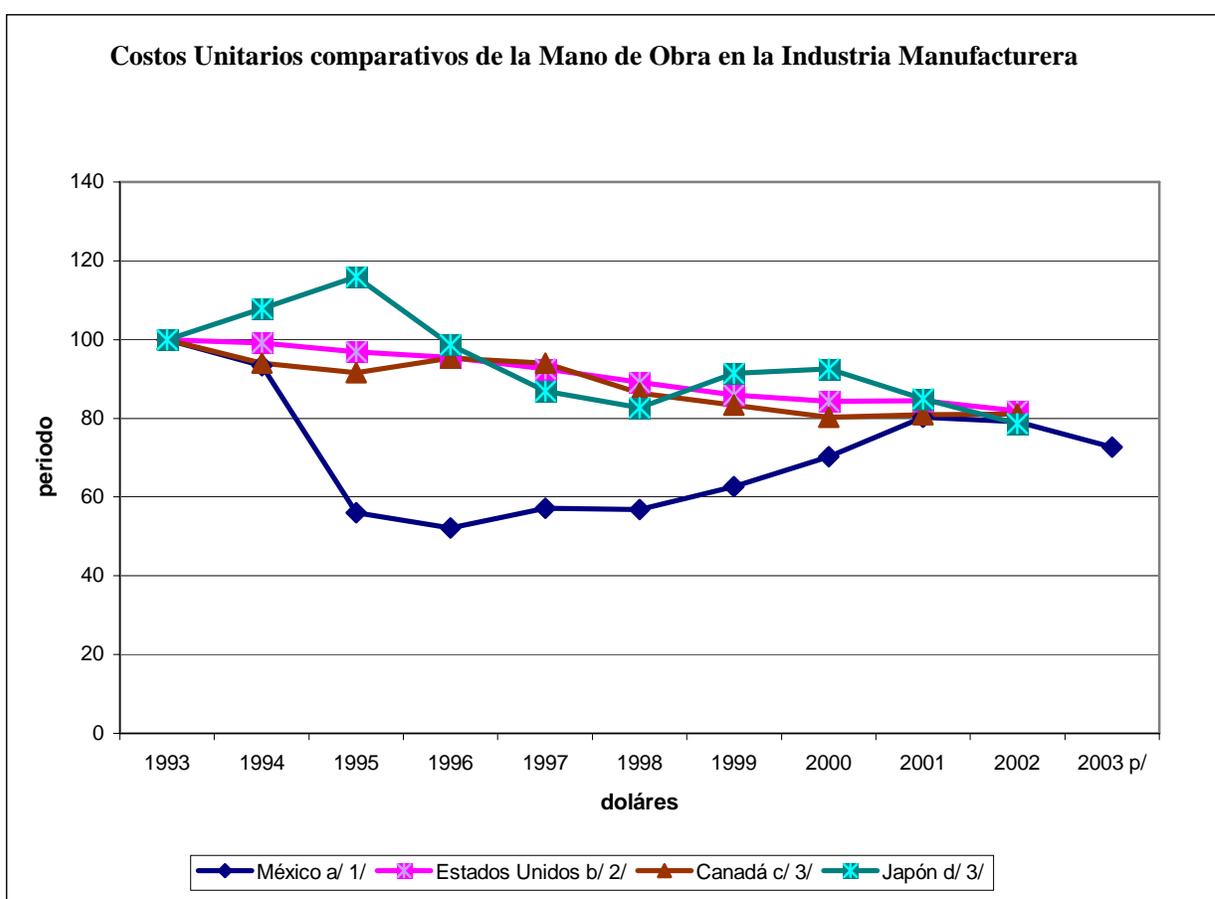
<sup>26</sup> El financiero 3 de febrero de 2003. Isabel Becerril, Pierde la Industria del vestido el mercado de Estados Unidos.

<sup>27</sup> Ibídem.

principalmente de propiedad extranjera y dejando de favorecer a las empresas de propiedad estatal haciendo más eficiente la forma de operar de la industria en su conjunto.

A partir del inicio del TLCAN México obtiene ventajas preferentes en el sector textil-confección lo cual lo impulsa a incrementar sus exportaciones de este sector teniendo crecimientos de 24% promedio anual entre 1993 y 2001 años en que las ventajas de este acuerdo se desarrollaron.

Algunas de las razones por las cuales se realizó este incremento además de las ventajas del tratado fueron la cercanía geográfica, los sueldos y salarios bajos en términos reales de ese entonces y las ventajas en términos de aranceles hicieron muy atractivo el establecer plantas maquiladoras en nuestro país.



Fuente: Secretaria de Economía, construcción propia. 28

28 Cuadro 1 en anexos.

Como consecuencia de lo anterior entre 1994 y 1999 se establecieron 125 nuevas empresas dedicadas al ensamble de este tipo de productos generando alrededor de 200, 000 empleos en el periodo<sup>29</sup>.

En 1998 México desplaza a China como el principal proveedor de textiles y confeccionados y se mantuvo en este sitio hasta el 2001. Actualmente México, China, India y países de la cuenca del Caribe abastecen alrededor del 44% de las importaciones americanas de prendas confeccionadas.

Además del cierre de las empresas maquiladoras y con ello la pérdida de empleos en el sector textil-confección mexicano como contraparte el gobierno chino esta implementando una política industrial agresiva orientada a acelerar las reformas técnicas y estratégicas que requieren las nuevas empresas del sector, para asegurar el acceso a materias primas (nuevas fibras sintéticas), modernización tecnológica y de procesos textiles (integración de tecnología mecánico-eléctrica) y con un enfoque de servicio al cliente (mayor información y calidad de respuesta).

Con relación al origen de la IED en las empresas de la industria textil, Estados Unidos participa con el 57.7% del total, Corea en el 14%; España en el 3.3%, China en el 3.1 %, Argentina en el 2.6%, Canadá 2%; Colombia 1.9%, Reino Unido en el 1.2% y otros países 14.2<sup>30</sup>.

Geográficamente las empresas se encuentran localizadas en el Distrito Federal 24%, Baja California 12.8%, Estado de México 8.6%, Puebla 6.5%, Yucatán 6.4%, Coahuila 5.7%, Jalisco 4.4%, Guanajuato 4%, Tamaulipas 3.8%, Chihuahua 3.4%, Sonora 3.1%, Aguascalientes 2.6%, Tlaxcala 2.2%, Nuevo León 2.1% y otros estados 10.4%.

Las empresas asiáticas están invirtiendo para desarrollar capacidad de confección en América Central. Esta inversión les ayuda a competir con la ventaja geográfica de México y obtener beneficios del comercio.

Entre los factores que señalan la pérdida de competitividad de la industria textil encontramos:

1. La futura reducción de aranceles e impuestos para los países asiáticos que afecta la competitividad de nuestro país en el precio puesto con aranceles pagados en Estados Unidos para prendas terminadas.
2. La diferencia de costos de productores legales nacionales contra los ilegales.
3. La apreciación del peso y la inflación que han hecho más difícil para México competir.
4. Los precios establecidos en Estados Unidos para prendas mexicanas terminadas son competitivos debido a que los aranceles son menores y no pagan cuotas compensatorias como otros países. Pero el contrabando triangulado; es decir el que

---

<sup>29</sup> Méndez Hernández Samuel Iván. Las relaciones comerciales México-China, en el marco de la OMC y la competitividad internacional. El sector textil. 2004 pp. g105

<sup>30</sup> Secretaria de Economía.

se realiza a través de Estados Unidos por países de Asia con la falsificación de certificados de origen, es una fuerte competencia desleal.

5. Los aumentos en el valor de la moneda y la reducción de aranceles y cuotas compensatorias harán menos competitivos los precios mexicanos.
6. Los costos de la mano de obra y operación en México no son competitivos.
7. Los costos de hora estándar permitida en la industria de la confección con más altos en México que en Asia, Centro y Sudamérica.
8. Los costos de mano de obra en la industria de la confección en México son más del doble que en Asia y África.
9. Los costos en electricidad son mas altos que en Asia.
10. El agua es mas costosa que en cualquier otro país competidor.
11. Los precios del diesel son más altos que en China y África.
12. Las tasas de interés son mas altas que en China, India y los países desarrollados.

### **Ventajas del Sector Textil de China**

Gran reputación como productor de bajo costo y de estar trabajando en mejorar su calidad, cantidad suficiente de personal capacitado, el acceso a la OMC que fortalecerá su volumen de exportación.

### **Fortalezas**

Capacidad para la producción en masa a bajo costo, sueldos bajos y practicas agresivas de exportación, disponibilidad de materia prima (algodón, seda, cashmere, lino, lana petróleo), centros de manufactura para la exportación, más confiable comparado con América y más creatividad comparado con Europa Central/Este; fuerza de trabajo extensa y barata pero educada y disciplinada, extenso mercado local en crecimiento para la inversión extranjera, mas productividad y mejores tiempos de embarque que otros países asiáticos, bajo costo de la tierra industrial (\$25/mt<sup>2</sup>), reducción de procesos gubernamentales para lograr la aprobación de nuevos proyectos en solo unos días, Hong Kong y Taiwán como parte de China proveen de habilidades administrativas y comerciales, experiencia trabajando con clientes de Estados Unidos y Europa y poseen habilidades para innovar.

### **Debilidades**

Barreras naturales, infraestructura de transporte pobre y aranceles interregionales que hacen de China un lugar desigual de economías, necesidad de desarrollo de marcas propias, mala reputación por piratería y falsificación, infraestructura inadecuada para realizar transacciones comerciales especialmente en sistemas de contabilidad y sistemas legales, así como la falta de un esquema para al bancarrota de las corporaciones, difícil transición para lograr un sistema bancario confiable debido a la cartera vencida de prestamos realizados por el Estado para nuevas empresas de manufactura.

## **Ventajas de México en el sector textil**

La proximidad geográfica con el mercado de Estados Unidos es una de las mayores ventajas que nuestro país tiene en este sector porque le permite obtener respuestas rápidas y tener mayor flexibilidad en su producción, cuanta con precios competitivos para algunas categorías del vestido (basadas en la falta de aranceles), la transportación por tierra permite un menor costo y embarques más frecuentes, es considerado como una fuente deseable de productos por algunas marcas y minoristas por el ahorro que obtienen por medio de costos de transporte y aranceles, posee una infraestructura textil y de fibra para competir en un sistema de paquete completo.

La competitividad internacional de México se ha establecido en base a la instauración de una política de cambio estructural (liberalización del comercio exterior y privatización de la economía) y estabilización macroeconómica. Dentro de la lógica del modelo se busca que a partir de la apertura al exterior se permita que la competencia internacional obligue a las empresas nacionales a ser competitivas y que el mecanismo de precios de mercado favorezca una asignación más eficiente de ventajas comparativas (mano de obra) que genere un modelo industrial exportador como motor de crecimiento económico sostenido en un marco macroeconómico de baja inflación<sup>31</sup>.

Por el lado de los costos de producción se ha observado a lo largo de los años que el salario que se paga en nuestro país esta perdiendo competitividad, por ejemplo el salario medio para la manufactura es de 166.5 pesos diarios por persona ocupada; pero en China la cifra equivale a una tercera parte de nuestro costo laboral.

## **7. Instrumentos de Política Comercial.**

**7.1 Políticas de Fomento en México:** Los aranceles por siempre, serán la medida más importante que tiene un país para regular su Comercio Exterior, en cualquiera de las circunstancias ya sea de política cerrada o abierta, siempre existirá la aplicación de impuestos, En México, como parte del programa de liberación, estos impuestos al comercio exterior fueron prácticamente desmantelados, reduciéndose de un 100% hasta un 20% (como tope máximo) en 1987 (ver cuadro No. 1).

Los llamados precios oficiales eran bases gravables mínimas para ciertos productos básicos, el número de las fracciones arancelarias sujetas a estos precios eran como 300, el ambiente nacional era de una total liberación, con el consabido efecto de la quiebra de un gran número de empresas industriales y comerciales de todos tamaños.

Como se podrá apreciar la tasa máxima del impuesto a la importación a partir de 1985 bajó del 100% al 20% en 1990, sin embargo 1995, como una medida de emergencia, la

---

<sup>31</sup> Méndez Hernández Samuel Iván. Las relaciones comerciales México-China, en el marco de la OMC y la competitividad internacional. El sector textil. 2004 pp. 126

Presidencia de la República solicitó el incremento a los aranceles de importación hasta el 35% para el Sector Calzado, Textil y de la Confección. Sin embargo, a partir del 2000 fue necesario ajustar los aranceles principalmente a los productos importados de China hasta el 354% en artículos sensibles del calzado, el Textil y el de Confección, principalmente por operaciones desleales al comercio doméstico y por otra parte para proteger a la planta productiva nacional en estas ramas industriales

Existen dos tipos de tablas arancelarias, una que abarca los productos originarios de los Territorios de los Tratados de Libre Comercio de los que México forma parte, y se desgrava anualmente hasta quedar en cero arancel, conforme lo establecido en cada tratado o acuerdo comercial firmado por México (ver cuadro No.2), como en el caso del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, el primero de enero de 1994, se liberaron de arancel casi el 50% de los artículos que se importaban de Estados Unidos; en contra partida liberaron casi el 75% de los productos exportados por México, y será hasta el 2006 en que ningún producto procedente de Estados Unidos o Canadá pagará impuestos en México.

Es importante señalar, que aún con esta significativa reducción arancelaria a los productos importados, la competitividad de las empresas comerciales esta por debajo de las empresas fronterizas estadounidenses, ya que este país, por su parte, mantiene aranceles extraordinariamente bajos para casi todos los productos procedentes de la mayor parte del mundo, mediante el establecimiento de convenios, o acuerdos preferenciales aplicando su nueva normatividad arancelaria de Normal Trade Relations (NTR) en sustitución de Nación Más Favorecida (NMF) ó a través del Programa de Sistema General de Preferencias (SPG), lo que pone en desventaja al sector comercial mexicano(ver cuadro No. 3)

**7.1.1 Cuotas Compensatorias:** Uno de los principales objetivos de la estructura internacional del país, es el proteger el Comercio Exterior Mexicano de las importaciones que fueron producidas bajo prácticas desleales de comercio, como son los subsidios, subvenciones o medidas tendientes a monopolizar el mercado mexicano.

Las cuotas Compensatorias en nuestro país, al parecer, han tenido una singular utilización, ya que en la actualidad más de 500 fracciones arancelarias de un total de 11,400 están gravadas con esta cuota especial. Si bien, es cierto que el principal factor que se toma en cuenta para la aplicación de las cuotas compensatorias es el de favorecer al consumidor final, también es cierto que estas medidas se aplican con tanta rigurosidad que terminan afectando desde luego a quien quieren proteger.

Las Cuotas compensatorias casi en ningún lugar del mundo se pagan, ya que al imponerse una cuota compensatoria se hace menos atractiva la importación de los productos hacia esos mercados, por ejemplo en cuanto México aplicó cuotas compensatorias a los productos chinos, automáticamente estos dejaron de exportarse directamente a nuestro país y fueron suplidos por otros productos provenientes de Malasia, Taiwán, Hong Kong, Filipinas, sin embargo los productos Chinos son los de mayor competitividad para el comerciante fronterizo por su bajo valor en el mercado norteamericano.

**7.1.2 Reformas Fiscales Que Incentivan A La Competitividad:** La competitividad se ha desarrollado a través de estudios que involucran indicadores de los países miembros de las

Naciones Unidas y la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCED). Tales estudios analizan la industria, el comercio, la fuerza laboral, el sector externo, la participación del Estado en la economía, y otros factores claves en los nuevos procesos de globalización.

En un análisis mundial, realizado durante el año del 2000, los primeros lugares en competitividad lo ocupaban: Finlandia, Estados Unidos, Alemania, Holanda, Suiza, Dinamarca, Suecia, el Reino Unido de la Gran Bretaña, Singapur y Australia.

México ocupa un lugar rezagado en la competitividad. Urgen cambios en los indicadores más importantes sobre competitividad. Ejemplos de indicadores son los siguientes: promoción de exportaciones, tipo de cambio, volatilidad del tipo de cambio, estrategias de empresas exportadoras, diseño de productos, propiedad intelectual, transporte aéreo, seguridad, disponibilidad de préstamos, naturaleza del gasto público que hace el gobierno, tasas impositivas, inversión en infraestructura, regulación ecológica, evasión y elusión fiscal, licencias, naturaleza de la investigación tecnológica, educación superior, escuelas públicas, transferencia tecnológica, corrupción, crédito, estructura del sector financiero y fortaleza de los bancos, incertidumbre, etc.

Las recomendaciones que se han hecho a nivel mundial, se clasifican en coyunturales y estructurales. Entre las reformas más importantes resaltan la financiera, la educativa y la fiscal. El Gobierno Federal ha expresado en repetidas ocasiones su preocupación por impulsar la competitividad. Pero es claro que tal impulso lo debe hacer en forma protagónica el sector empresarial. Desde luego que con apoyo real del sector gubernamental, y no sólo con el discurso político.

Por la grave crisis que atraviesa el país en materia de inversión y empleo, particularmente en las pequeñas empresas, ha crecido en forma extraordinaria la importancia del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, por parte del sector empresarial. Así mismo, las reuniones de trabajo urgentes con el Poder Legislativo, sobre todo con los grupos parlamentarios (liderazgo estratégico en una institución política que acrecienta su poder, para la toma de decisiones en los problemas más relevantes del país), gestiona las condiciones para la próxima Ley de Coordinación y de Fomento de la Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa.

**7.2 Políticas de Fomento en China:** Se ha reducido la gama de commodities bajo cuotas y licencias. En el mes de Septiembre recién pasado se hicieron avances importantes en la modificación de la legislación sobre protección de los derechos de propiedad intelectual y el gobierno chino trabaja en la revisión de otros cambios que es necesario aplicar. Seguir las reglas de una economía de mercado será para China el factor clave que influirá sobre el incremento de las importaciones.

Las restricciones sobre varios productos han sido levantadas y su entrada en el mercado chino ha aumentado, como es el caso de los automóviles y fertilizantes. China ha comenzado a bajar varios aranceles y abolir algunas de las barreras arancelarias y esto ha contribuido al aumento de los productos importados en el mercado chino.

La mejor noticia para los inversionistas extranjeros ha sido la promesa de China de reducir los aranceles a un promedio de unos 10% para el año 2005. Esta importante baja ha animado y atraerá todavía mayor participación de capital extranjero. Pero, por otro lado, esto ha significado para China, sólo en los primeros cuatro meses de este año, una baja de ingresos tributarios de un 7,7% comparado con el mismo período del año anterior, como resultado de la reducción diferenciada de los aranceles de 5.332 productos.

En este momento, después de la reducción, existe un nivel promedio de arancel de un 12%. En la situación actual de globalización económica acelerada, promoción comercial y reducción de barreras arancelarias, los países desarrollados tienen un nivel arancelario de un 4% y el nivel promedio en los países en desarrollo es de un 10%. Pero como contrapartida de esta baja de los aranceles, China tendrá grandes avances en el comercio exterior y las inversiones y consecuentemente traerá un aumento en otros ingresos financieros y tributarios.

## 8. Conclusiones

El dinamismo del comercio exterior no ha beneficiado al resto de la economía. Es decir sólo al sector exportador, y particularmente a la mediana y gran industria. El nuevo entorno globalizado impone una competencia con especialización de productos, en el sector industrial. Así mismo, para el sector comercial, es impostergable un tratamiento fiscal con estrategias más agresivas, para disminuir la asimetría desventajosa con Estados Unidos de Norteamérica. Para el sector comercial, las nuevas reformas fiscales, deben incluir:

1. Impuestos justos que permitan una acelerada capitalización.
2. Impuestos que contribuyan a ser competitivos con el comercio establecido en California.
3. Desregulaciones aduaneras con simplificaciones de eficacia creciente, reglas claras, sencillas y permanentes. Así como una infraestructura oficial moderna.
4. Una solución de largo plazo al problema del transporte.
5. Un reconocimiento de las profundas diferencias regionales con respecto al resto del país, para que la estructura impositiva impulse y no frene a la competitividad.

La falta de reformas estructurales que México requiere para ofrecer mayor certidumbre y menores costos a la planta productiva nacional ha limitado de forma relevante su competitividad. Lo anterior se ha visto reflejado en una menor dinámica de las exportaciones mexicanas y en el desplazamiento de éstas por las de otras naciones, como China, en los mercados comerciales más importantes.

Bajo este escenario, en los próximos años el productor mexicano debe explotar la parte de su negocio en el que continúa teniendo ventajas comparativas, tales como el diseño de nuevos productos con base en su conocimiento -más preciso- de los gustos y preferencias del consumidor nacional; efectuando alianzas estratégicas para su especialización en determinada fase de la producción; y/o incrementando sus recursos en el marketing y distribución de determinados productos. Otro aspecto a considerar es que la proximidad geográfica con Estados Unidos, la larga experiencia de hacer negocios con los norteamericanos y la creciente importancia de la comunidad latina en aquel país es una ventaja que el empresario mexicano debe aprovechar la experiencia y el mejor conocimiento de los gustos de los consumidores de ese mercado constituyen uno de los principales factores.

Como podemos observar, estos tres países ganadores han presentado similares características durante el período 1980-1995 con respecto a sus principales exportaciones: su especialización en manufacturas, sobre todo las no basadas en los recursos naturales. Estos países se especializaron en este tipo de exportaciones y corresponden, en todos los casos, a 45% o más del total de exportaciones hacia los países miembros de la OCDE.

Además, 9 de las 10 principales exportaciones en cada uno de los tres países analizados están entre los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional durante el período 1980-1995 y por lo menos seis de ellas han ganado mercado en el mismo período. De esta manera, estos países

ganadores aprovecharon el dinamismo del comercio exterior para mejorar su propia situación competitiva. Sin embargo, no basta simplemente con especializarse en manufacturas no basadas en los recursos naturales para mejorar la competitividad internacional y así acelerar la velocidad del crecimiento y desarrollo de una economía; más bien depende de cómo se realice dicha especialización.

En el caso de China, la inversión extranjera directa ha desempeñado un papel muy importante en la apertura de la economía y el mejoramiento de la situación competitiva, sobre todo en las zonas francas; sin embargo, la política nacional también premia la transferencia de tecnología extranjera y la conformación de empresas conjuntas en el proceso de industrialización nacional. La creación de empresas industriales nacionales modernas y con creciente competitividad internacional es consecuencia de este proceso de industrialización.

México constituye un caso diferente de los anteriores. La parte más competitiva de su industria tiene dos elementos fundamentales: la industria automotriz y la maquila, es decir, operaciones de ensamblaje de componentes importados para la exportación. En ambos casos la lógica industrial proviene de su integración en el mercado norteamericano y se realiza a través de subsidiarias de empresas estadounidenses, como General Motors, Chrysler y Ford, las cuales manejan un gran porcentaje del comercio exterior mexicano. Concentrar el dinamismo de la economía en esta clase de operaciones tiene el efecto de truncar el proceso nacional de industrialización y hacer más difícil el surgimiento de empresas nacionales líderes.

De lo anterior tenemos que el nuevo modelo implementado en México y que por medio de la apertura comercial buscaba incrementar la eficiencia productiva de las empresas nacionales ha llevado a una dependencia de exportaciones intensivas en mano de obra barata, y que sigue en este momento siendo la carta más fuerte de competitividad en nuestro país.

El cambio que se está operando en la producción a nivel mundial implica que se realice una reorganización productiva y que las empresas busquen competir en esquemas de mayor valor y con mejores posibilidades de éxito, al respecto de esta situación tenemos los programas de competitividad desarrollados por la Secretaría de Economía, que si bien no llevan a cabo un esquema total de integración como el que se plantea en este trabajo al hablar del concepto de competitividad sistémica sí es un inicio al plantear la necesidad de articular las cadenas productivas de modo que la calidad y eficiencia se traduzca en beneficios para un sector y para la economía en general.

Los acuerdos de libre comercio como el TLCAN facilitaron las exportaciones mexicanas al hacer más atractivas las mercancías nacionales pero en escala macroeconómica el país presenta desventajas de competitividad cambiaría.

Las diferencias en los costos de producción las diferencias de salarios, la productividad de los trabajadores, índices de inflación, costos de energía, y algunos servicios, como las tasas fiscales y otros factores similares ocasionan variaciones importantes entre México y otros

países principalmente China e India lo que ha llevado al cierre de plantas y migración de las mismas a estos países.

México y China han emprendido un procesos de apertura que se sustenta en una mayor vinculación al mercado mundial mediante el comercio exterior y los flujos de IED, aún así China ha conservado una actitud de gradualismo tanto en su política comercial como en al apertura a la inversión extranjera, en México ha presentando gradualismo en su política de IED pero acelerado su apertura comercial, más China ha logrado una mayor autonomía para dirigir su proceso de desarrollo económico.

La apertura comercial de México y China va aunada a flujos crecientes de IED, lo cual genera una carrera para lograr la atracción de capitales hacia los países, muchos de los cuales implementan políticas agresivas para atraer estas inversiones, los inversionistas buscan mercados que garanticen transparencia e igualdad de trato con los nacionales y que les generen una alta tasa de rentabilidad.

Para evitar que México siga perdiendo lugares y oportunidades de competitividad así como nichos de mercado se debe reconocer la deficiencia del sistema actual, así como las diferencias comparativas entre estas naciones, renovar la política tecnológica industrial nacional implementar un esquema de competitividad sistémica es decir en todos los niveles de la economía y aprovechar la posición geoeconómica mexicana.

La estabilidad macroeconómica jugará un importante papel en este proceso así como la operación con sistemas de tipo de cambio flexibles y reformas estructurales encaminadas a mejorar la competitividad del sector privado; todo esto serpa fundamental para aprovechar las posibilidades que representa el mercado chino así como para resistir la competencia con esta potencia comercial.

La opción real que tiene la economía mexicana es la de incrementar su competitividad real, estableciendo esquemas como los ya descritos en este trabajo solo de esta manera se puede garantizar el crecimiento de la industria mexicana, y de obtener las ventajas del comercio internacional.

En este mundo globalizado no podemos quedarnos al margen de los cambios que se producen en el mundo, por lo cual es de suma importancia lograr competir no sólo con países como China que están en nuestra situación sino que debemos tratar de lograr competir con los países innovadores, por medio de una mejor productividad de la mano de obra, mejores sistemas educativos, enlazados a los centros de trabajo para establecer mejoras en productos procesos; mayor integración de las cadenas productivas y sistemas macroeconómicos estables.

## 9. ANEXOS

**CUADRO 1**

<b>INDICADORES DE COMPETITIVIDAD</b>				
<b>Costos Unitarios Comparativos de la Mano de Obra en la Industria Manufacturera</b>				
<b>Anual</b>				
<b>(Base 1993 = 100)</b>				
<b>PERIODO</b>	<b>México a/ 1/</b>	<b>Estados Unidos b/ 2/</b>	<b>Canadá c/ 3/</b>	<b>Japón d/ 3/</b>
<b>1993</b>	100	100	100	100
<b>1994</b>	93.4	99.1	94	107.8
<b>1995</b>	56	96.9	91.5	116
<b>1996</b>	52.1	95.5	95.3	98.7
<b>1997</b>	57.1	92.6	93.9	86.8
<b>1998</b>	56.8	89.1	86.4	82.7
<b>1999</b>	62.7	85.9	83.3	91.4
<b>2000</b>	70.2	84.3	80.2	92.6
<b>2001</b>	80.2	84.4	80.9	84.9
<b>2002</b>	79.1	81.9	81	78.6
<b>2003 p/</b>	72.7			
a/ Índice obtenido con base en dólares. Datos para el sector Manufacturero sin incluir a la Industria Maquiladora.				
b/ Índice obtenido con base en dólares.				
c/ Índice obtenido con base en dólares. En noviembre del 2003 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de Enero del 1997.				
d/ Índice obtenido con base en dólares. En noviembre del 2003 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), realizó una actualización de la variable Producción Industrial a partir de enero del 2002.				
p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica				
FUENTES:				
1/ INEGI, Encuesta Industrial Mensual, Banco de México, Indicadores Económicos.				
2/ U.S. Department of Labour Employment and Earnings.				
3/ O.C.D.E., Main Economic Indicators.				

## CUADRO 2. CAN, CHINA ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

			1980	1985	1990	1995
<b>I. Participación de mercado</b>						
Recursos Naturales 1/+2/+3/			0.67	1.03	1.85	3.66
Agricultura 1/			0.89	1.47	1.60	1.87
Energía 2/			0.94	1.30	1.62	2.18
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/			0.76	1.43	1.35	1.18
Manufacturas 4/+5/			1.60	2.58	2.54	2.72
Basadas en recursos naturales 4/			0.52	0.81	1.98	4.29
No basadas en recursos naturales 5/			0.43	0.38	0.86	2.32
Otros 6/			0.53	0.84	2.07	4.42
			0.18	0.50	0.46	0.67
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones)</b>						
Recursos Naturales 1/+2/+3/			100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura 1/			57.6	48.4	21.5	11.1
Energía 2/			20.0	16.6	10.6	7.2
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/			29.0	24.6	7.6	2.5
Manufacturas 4/+5/			8.6	7.2	3.3	1.4
Basadas en recursos naturales 4/			41.9	50.4	77.9	88.4
No basadas en recursos naturales 5/			3.5	1.8	2.4	3.1
Otros 6/			38.4	48.7	75.5	85.3
			0.5	1.2	0.6	0.5
<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>						
	a/	b/	10.2	20.0	42.5	45.4
894 Cochechitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	*	+	0.4	2.7	9.2	9.6
851 Calzado		+	1.2	1.3	5.2	7.5
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebes, de tejidos	*	+	2.1	4.9	6.8	5.9
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	+	1.3	3.0	4.9	4.6
831 Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc.	*	+	0.3	1.6	3.8	3.8
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	*	+	2.1	3.3	3.9	3.4
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	+	0.0	0.1	1.5	2.9
762 Radiorreceptores		+	0.0	0.3	2.7	2.6
899 Otros artículos manufacturados diversos	*	+	2.7	2.4	3.0	2.6
893 Artículos de las materias descritas en el cap. 58	*	+	0.1	0.3	1.4	2.4

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2)

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde CHINA ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995

### CUADRO 3. CAN MÉXICO ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Cuadro 5.4  
México: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN OCDE

	1980	1985	1990	1995		
<b>I. Participación de mercado</b>	<b>1.26</b>	<b>1.77</b>	<b>1.50</b>	<b>2.09</b>		
Recursos Naturales 1/+2/+3/	1.94	3.06	2.03	1.96		
Agricultura 1/	1.13	1.30	1.27	1.38		
Energía 2/	2.47	4.55	3.05	2.92		
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	1.40	1.87	1.44	1.66		
Manufacturas 4/+5/	0.71	1.09	1.29	2.10		
Basadas en recursos naturales 4/	1.24	1.25	0.98	1.07		
No basadas en recursos naturales 5/	0.65	1.08	1.31	2.17		
Otros 6/	1.49	1.63	2.45	2.80		
<b>II. Contribución (estructura de las exportaciones )</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>		
Recursos Naturales 1/+2/+3/	67.2	58.2	33.6	20.4		
Agricultura 1/	12.9	9.6	10.2	8.0		
Energía 2/	50.3	45.6	21.1	10.9		
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	4.0	3.0	2.3	1.5		
Manufacturas 4/+5/	30.6	39.5	62.4	75.9		
Basadas en recursos naturales 4/	5.5	3.4	3.4	2.5		
No basadas en recursos naturales 5/	25.1	36.1	59.0	73.4		
Otros 6/	2.2	2.3	3.9	3.7		
<b>III. 10 principales exportaciones por contribución</b>	<b>a/</b>	<b>b/</b>	<b>58.6</b>	<b>61.6</b>	<b>52.4</b>	<b>48.7</b>
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.		+	46.1	42.0	19.9	10.2
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.3	0.9	6.0	9.0
773 Material de distribución de electricidad	*	+	1.1	2.5	4.6	5.2
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	1.3	2.6	4.3	4.3
761 Receptores de televisión	*	+	0.0	0.5	2.5	3.8
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	-	4.6	3.4	3.1	3.8
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	*	+	0.6	4.6	3.6	3.6
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	+	2.2	2.2	3.6	3.5
772 Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	*	+	1.3	1.6	2.6	2.9
778 Máquinas y aparatos eléctricos	*	+	1.2	1.4	2.2	2.3

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional CAN PLUS

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2)

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29

2/ Sección 3

3/ Capítulos 26, 27 y 28

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8

6/ Sección 9

a/ Grupos que corresponden (\*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995

b/ Grupos donde CHINA ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995

## 10. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Bermúdez Aldama, Carlos. 2001. Seminario Internacional sobre Investigación y Desarrollo.
- ✓ California Department of Finance. 2001. California 1990, 2000 Census Comparison Tables.
- ✓ Leal Sosa, Juan Carlos. 2000. México y la Competitividad Internacional (2da. Parte).
- ✓ Moore, Stephen. 1998. Proposition 13 Then, Now and Forever.
- ✓ Presidencia de la República. 2001. Plan Nacional de Desarrollo. 2001-2006. México, D. F. Talleres Gráficos del Poder Ejecutivo Federal.
- ✓ Ramírez Cortés, María Elena. 2001. Derecho Fiscal Mexicano.
- ✓ Aceves, M. L. (1999) Tesis: “Regulaciones no Arancelarias a la importación de mercancías”, México: UIA-Noroeste.
- ✓ Calleo et All, (1998) The dollar and the defense of the west” (Traducción El Dólar y la defensa de occidente). México: S.R.E.
- ✓ Chacon, Alma Elena (1992) tesis: “Evaluación del funcionamiento del GATT” UIA-Noroeste.
- ✓ López Villa, J.R. (1997) Fundamento y práctica del Comercio Exterior y Derecho Aduanero, México: SICCO.
- ✓ Torres D. Y Romero M. (1996) “Glosario de Términos Económicos”, México: Cárdenas Editor
- ✓ Adam Smith. La Riqueza de las Naciones. FCE
- ✓ David Ricardo, "Principios de Economía Política y Tributación"; México; Fondo de Cultura Económica, 1973; p.101.
- ✓ Keynes. Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero.
- ✓ Porter, Michel. La Ventaja Competitiva de las Naciones. The Free Press A Division of Macmillan. 1990
- ✓ Dusell. Retos y Perspectivas de la competitividad en México. Facultad de Economía. UNAM
- ✓ Shangquan GAO. Two Decades of Reform in China. World Scientific.
- ✓ UNCTAD. Trade and Development Report, 2002. United Nations
- ✓ Comisión de Comercio Internacional, 1999b, sección 8, p. 6.
- ✓ Arias, 1999; Zúñiga , 1999; Gereffi, 2000
- ✓ Comisión de Comercio Internacional, 1999b, sección 8, p. 5.
- ✓ Michael Mortimore, José Luis Bonifaz, Jorge Leonardo Duarte de Oliveira. CEPAL. La Competitividad Internacional: Un Canálisis De Las Experiencias De Asia En Desarrollo Y América Latina
- ✓ De Maria y Campos, 1974. (1974), “La política de transferencia de tecnología: Una apreciación preliminar” en Comercio Exterior, mayo, Bancomext. México, D.F.
- ✓ Secretaría de Industria y Comercio (1972), Desarrollo sobre descentralización y desarrollo regional, México.
- ✓ Méndez Hernández Samuel Iván. Las relaciones comerciales México-China, en el marco de la OMC y la competitividad internacional. El sector textil.
- ✓ El financiero 3 de febrero de 2003. Isabel Becerril, Pierde la Industria del vestido el mercado de Estados Unidos.

- ✓ A. Dabat Capitalismo mundial y capitalismos nacionales, Fondo de Cultura Económica, México, Introducción.
- ✓ David Harvey, Los límites del capitalismo y la teoría marxista, FCE, México, pp. 35-49 y Cáp. 4.
- ✓ Andrew Tylecote, The Long Wave in the World Economy, Routledge, Londres 1991, primera parte (traducción al español).
- ✓ M. Castells, La era de la información, Siglo XXI Editores, México 2000, Vol. 1, caps. 1 y 2.
- ✓ Gary Gereffi, "Global Production Systems and Third World Development" en Barbara Stalling (ed.), Global Change, Regional Response: The New International Context of Development, Cambridge University Press, Nueva York, 1995 (traducción).
- ✓ Carlota Pérez, Technological Revolutions and Financial capital, The Dynamics of Bubbles and Golden Ages, Edward Elgar, Cheltenham, 2002, Segunda parte (traducción).
- ✓ Joseph Stiglitz, El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina, Revista de la CEPAL, 80.
- ✓ M. A. Rivera R., "La reforma neoliberal del capitalismo. Cuestionamientos y problemas en América Latina" Teoría y Práctica (nueva época), núm., 7, 1997.
- ✓ La reinserción de los países en desarrollo, el aprendizaje tecnológico y la gestión económica.
- ✓ Takashi Hikino y A. Amsden, La industrialización tardía en perspectiva histórica, Desarrollo Económico, abril-junio de 1995.
- ✓ M. Bell y M. Albu, Knowledge System and Technological Dynamism in Industrial Clusters in Developing Countries, World Development, vol. 27, núm. 27, 1999, (traducción).
- ✓ Carlota Pérez, Cambio tecnológico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo, El Trimestre Económico, num. 233, enero-marzo de 1992.
- ✓ Ricardo Ffrench-Davis, Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en AL, Mc Graw Hill-CEPAL, Santiago, 1999.
- ✓ Guadalupe Mantey y Noemí Levy, Financiamiento del desarrollo con mercados de dinero y capital globalizados, UNAM-M.A. Porrúa, 2003.
- ✓ Herrerías Armando. Fundamentos para la historia del pensamiento Económico. Limusa
- ✓ James, Emile. Historia del Pensamiento Económico en el Siglo XX. FCE 1957.
- ✓ Arroyo Alejandro Jesús y Berumen Sandoval Salvador. Competitividad Implicaciones para empresas y regiones. Universidad de Guadalajara.
- ✓ UNCTAD. Trade and Development Report, 2002. United Nations.
- ✓ Juan Ma. The Chinese Economy in The 1990s. Palgrave.
- ✓ Alejandro Dabat y Miguel A. Rivera Ríos. Investigación Económica n. 206. Facultad de Economía. UNAM.
- ✓ Alejandro Dabat. Revolución Informática, Globalización Y Nueva Inserción Internacional De México. Facultad de Economía. UNAM 2004.
- ✓ [www.mercosur.org](http://www.mercosur.org).
- ✓ Divk Messer, The Network Society Economic Development and International Competitiveness, Problems of Social Governance. Frank Cass, Londres 1997. Part I.
- ✓ Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1983-1988. Secretaría de Industria y Comercio, 1983.
- ✓ Comisión de Comercio Internacional, 1999 b, sección 8, p. 5.

- ✓ UNCTAD. Trade and Development Report, 2002. United Nations
- ✓ Comisión de Comercio Internacional, 1999b, sección 8, p. 6.
- ✓ Arias, 1999; Zúñiga, 1999; Gereffi, 2000.
- ✓ CEPAL. Revista 74. el ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los Países de la Cuenca del Caribe.
- ✓ Rodríguez Barocio Raúl. Gaceta de Economía N.240 25 Abril 2005.
- ✓ Ruiz y Subiran, 1992, p.53.
- ✓ Secretaría de Economía. Programa de Competitividad de la cadena fibras- textil.
- ✓ El Financiero 10 marzo de 2003 Isabel Becerril. Embate de China pone en jaque al Sector Productivo mexicano.
- ✓ Gerardo Fujii, Eduardo Candaudap, y Claudia Gaona. Salarios, Productividad competitividad de la industria manufacturera mexicana. Comercio Exterior, Vol. 55 Num. 1, Enero de 2005.