

“Empresarios y estrategias de modernización en el sector textil del Estado de México. Un análisis del proceso de reestructuración productiva”

Yasmín Hernández Romero

Introducción

En el presente documento se muestra parte de los avances desarrollados dentro de una investigación de carácter más amplio, cuyo objetivo consiste en analizar el proceso de decisión empresarial. En dicha investigación el análisis de la decisión se realiza a partir del enfoque teórico metodológico del configuracionismo,¹ el cual presupone la existencia de una compleja relación entre la estructura y el actor que se manifiesta en el resultado de sus acciones. Esta perspectiva admite una concepción dinámica del sujeto, y una noción de las estructuras como condiciones que influyen más no determinan el curso de la acción. Bajo este supuesto, la decisión es entendida como un proceso en el que intervienen factores estructurales, de cultura, de poder, y de la propia subjetividad del tomador de decisiones, llámese en este caso el empresario. Una de las principales aportaciones de este enfoque es el reconocimiento de la importancia de la subjetividad en la toma de decisiones empresariales, aspecto hasta hace poco negado en las teorías sobre la decisión.

En esta investigación se ha tomado como referente empírico a las estrategias empresariales de modernización del sector textil emprendidas por los empresarios del ramo en el Estado de México, al ser precisamente en las estrategias donde se objetiva el proceso de decisión empresarial. Se ha incorporado el enfoque de la región, en tanto que permite incluir diversas variables estructurales, e interacciones entre actores sociales locales. Metodológicamente, dicho enfoque permite resolver la tensión entre

¹ El configuracionismo constituye un enfoque teórico-metodológico de cómo ver la realidad, el cual se presenta como una alternativa al método hipotético-deductivo, hasta ahora dominante. Para De la Garza, un concepto posee contenido hipotético antes de ser verificado, mientras que una configuración es un arreglo de características que se extraen de la misma realidad, es decir, es un resultado más que un a priori que se somete a verificación. Esta perspectiva no nos vuelve al empirismo, ya que los factores a considerar en una configuración vienen inicialmente de las teorías, aun cuando éstas no son aceptadas de antemano. (De la Garza, 2001).

generalización y particularización. Asimismo, se busca enfocar el análisis de las estrategias de modernización dentro de un sector industrial con la intención de conocer su estructura competitiva.

En esta ponencia se presentan únicamente algunas consideraciones preliminares derivadas de dicha investigación. Específicamente se centra en el proceso de reestructuración productiva seguido en el sector textil, particularizando en el Estado de México, entidad que en años recientes ha cobrado importancia en la producción textil y de la confección.

El trabajo que se presenta se encuentra organizado en tres apartados, los cuales describen fundamentos teóricos incorporados hasta el momento en la investigación en desarrollo. En el primero de ellos se retoman las discusiones que existen en torno al concepto de estrategia. Luego, se aborda a la región y al sector textil como enfoques de análisis que se incluyen en la conducción de la investigación. Se continúa con el proceso de reestructuración en el sector textil y finalmente, se presentan algunas consideraciones que nos conducen a otros ámbitos necesarios de análisis.

Acerca de la noción de estrategias empresariales

En términos generales, una estrategia se refiere a las decisiones de manejo de la empresa para el logro de ciertos fines. La discusión que se presenta entre los principales teóricos de la decisión nos remite a la clásica discusión entre estructuras y actores.

En el plano teórico se tienen dos grandes polémicas que se derivan de la relación estructura o estrategia y estrategia o contingencia. La primera se refiere a si los cambios estructurales determinan la estrategia, o si las estrategias crean estructuras. Para Chandler (1974) la puesta en marcha de una nueva estrategia pone en vigor estructuras organizativas novedosas; en este sentido una estructura es una consecuencia de una estrategia, entendiendo por estrategia el establecimiento de objetivos y metas a largo plazo. Mientras que estructura es el arreglo organizacional que se diseña para administrar las actividades que se derivan de la o las estrategias adoptadas. En el proceso de formación de las estructuras los gerentes desempeñan un rol fundamental, al ser los productores de las estructuras.

En la década de los ochenta aparecen otras propuestas que ponen en tela de juicio la secuencia estrategia-estructura, propuesta por Chandler, destacando la importancia de la estructura en el proceso de formación de la estrategia (Quinn, 1980, Minzberg y Waters, 1985, en Aramburu y Rivera, 2006). A este respecto, Minzberg y Waters precisan la diferencia entre *estrategia deliberada* y *estrategia emergente*. Esta diferencia descansa en la escisión entre formulación y ejecución de la estrategia, es decir, entre pensamiento y acción. La aceptación del concepto de estrategia emergente implica asentar la influencia de la estructura en la definición de la estrategia. En este sentido, la estructura puede condicionar las percepciones de los estrategias, limitar las elecciones estratégicas, así como la amplitud de los movimientos estratégicos. El proceso de formulación de la estrategia es concebido, en este caso, como un proceso de aprendizaje. Para Quinn, la formación de una estrategia es el resultado de un proceso incremental.

Frente al debate estrategia o estructura, surge una postura que plantea una relación llamémosle dialéctica entre ambas. “Por consiguiente, más que un determinismo orientado desde la estrategia hacia la estructura, existe entre estas dos dimensiones una relación de influencia recíproca, incluso una relación dialéctica, que los dirigentes deben dominar si desean actuar eficazmente sobre el destino de la empresa.” (Aramburu y Rivera, 2006:132)

La segunda polémica se refiere a la discusión entre estrategia o contingencia. Hyman (1985) se pregunta si los empresarios cuentan con un plan general de cambio, coincidente con algún modelo productivo, o si sus decisiones obedecen a coyunturas específicas frente a las cuales reaccionan. Hyman apuesta a la segunda alternativa. Para él, la dirección es un proceso laboral colectivo, por lo que la coherencia no puede ser asumida como un proceso a priori. En este sentido, coincide con Cressey en la idea de que una decisión no es sólo tomada por aquellos que tienen una responsabilidad central al interno de la empresa, sino que los arreglos tienden a ser complejos y sobrepuestos (Cressey, 1981), lo que implica la necesaria consideración de la dimensión política del capital-trabajo, los nexos entre capital y Estado, las políticas internas de dirección. Así, la adopción o no de nueva tecnología, la organización del trabajo, la forma que asuman las relaciones laborales y la gestión de mano de obra, dejan de percibirse como una simple cuestión técnica

o de organización, para concebirse como un asunto social y político, en tanto que intervienen las relaciones de poder que se establecen entre los actores laborales involucrados, llámense, empresarios, mandos medios, sindicato, y trabajadores. Con base en lo anterior, Hyman define a la estrategia como *una elección programática entre las alternativas de las cuales ninguna puede probarse satisfactoriamente*.

El enfoque que se sigue en esta investigación coincide en mucho con la conceptualización de Hyman. Esto es así ya que el configuracionismo presupone una concepción dinámica del sujeto, contraria al estructuralismo y a la teoría de la elección racional. La concepción de sujeto no se reduce a un sujeto que actúa siempre de manera racional; antes bien, concibe que los sujetos están inmersos dentro de un contexto de contradicciones y disyuntivas en que las dimensiones sociales, económicas, culturales y psicológicas se encuentran entrelazadas (Hernández, 2003). En dicho contexto, se vuelve necesaria la negociación.

Trasladando esta concepción al ámbito de la empresa se tiene que, si bien el empresario decide las estrategias de modernización, éstas no pueden llevarse a cabo a menos que exista un acuerdo entre los principales actores de la empresa. Al depender la negociación de la situación de cada empresa, entonces, las estrategias no conllevan un solo sentido, dejando abierto el horizonte de posibilidades. Con base en lo anterior, se tiene que desde el configuracionismo las estrategias sólo pueden describirse luego de haberse implementado. “Las estrategias más que grandes planes conscientes de los empresarios serían más bien líneas medias resultantes de reestructuración productiva, que en forma acabada sólo pueden trazarse a posteriori, aunque elementos de diseño pueden existir a priori.” (De la Garza, s/f).

Existen otras investigaciones que se han dado a la tarea de indagar si existe unicidad o divergencia en las estrategias de modernización. Si bien, en esta investigación se tendrán que identificar las estrategias empresariales de modernización seguidas por los empresarios del sector textil en el Estado de México, este no constituye el objetivo central, sino únicamente un punto de partida en el desarrollo de la misma. Sin embargo, resulta importante mencionar que, a diferencia de las investigaciones anteriores, aquí se introducen dos aspectos novedosos. Por un lado, el enfoque regional, ya que

éste permite considerar diversas variables estructurales e interacciones de actores sociales en el nivel de lo local, articuladas con niveles de análisis más amplios; por otro lado, las empresas que serán motivo de estudio pertenecen a un mismo sector industrial, situación que no es fortuita, puesto que el sector textil se encuentra conformado por actividades productivas fuertemente relacionadas entre sí, por lo que las estrategias que se tomen en cualquiera de las etapas del llamado complejo textil estarán influenciadas por el comportamiento de la o las etapas anteriores y posteriores del complejo.

Las estrategias pueden darse al interior y al exterior de la empresa. Hacia el interior de la empresa pueden implicar el diseño de cambios técnicos, organizativos, culturales, o de relaciones laborales (De la Garza, 1998, Hernández, 2003). Las estrategias hacia el exterior de la empresa comprenden las alianzas estratégicas, las cuales implican otros procesos como la inserción dentro de una cadena global de producción, que supone contar con ventajas comparativas de primer orden, lograr la participación de socios e inversión extranjera, el establecimiento de redes de clientes y proveedores, el desarrollo o adquisición de marcas de prestigio (Pozas, 2000 en Hernández, 2007). Sin embargo, la identificación de las estrategias de reestructuración productiva constituye el punto de partida para reconstruir el proceso que llevó a la decisión de los empresarios, considerando que en las estrategias empresariales se logra sintetizar la racionalidad, cultura, subjetividad y relaciones de poder del empresario, así como la presión de las estructuras.

La región y el sector: dos enfoques complementarios

Uno de los grandes temas de discusión que ha estado presente en las ciencias sociales, tiene que ver con el enfoque a partir del cual se debe abordar un fenómeno social. A este respecto, desde la perspectiva de la región se han desarrollado dos grandes enfoques: el microscópico y el macroscópico. En el primero, es posible que el análisis se dirija al rescate atomista, mientras que, el segundo, se refiere a las generalizaciones que desde el otro extremo se llevan a cabo. La región constituye una forma de abordaje metodológico que ayuda a resolver la tensión entre generalización y particularización. Al mismo tiempo, permite manejar distintas variables (económicas, políticas, culturales), a partir

de las cuales se pueden visualizar los factores internos y externos, y la manera en como se combinan para dibujar las redes espaciales internas.

Asimismo, la región implica relaciones de poder, en tanto que su dinámica se ve influenciada por las dinámicas de otros niveles (jerárquicamente superiores) permitiendo observar cómo están las cosas en el plano de lo político, lo económico, lo social y lo cultural. (Gasca, 2003).

La región es también un espacio donde se articulan distintas temporalidades. Es decir, que la especificidad espacio-temporal de la biografía de los actores, llámense empresarios, se intersecta con la especificidad espacio-temporal de la región, así como con otros niveles espaciales (como puede ser la nación).

En esta investigación, la región se constituye en un enfoque metodológico, además de una condición estructural que influye en el proceso de toma de decisiones empresariales. Se parte del supuesto de que, en el proceso de decisión de las estrategias de modernización, intervienen factores estructurales, así como la subjetividad y cultura de los empresarios, aspectos que involucran a la región donde está localizada la empresa, y en la que se desarrolla la actividad empresarial, en primera instancia. Con ello, no se reduce la región al contexto o “escenario” en que se manifiestan, o al que responden, las estrategias empresariales de modernización². Se asume que la *región* cruza la relación estructura-subjetividad-acción. Esto es así, porque se concibe en dos niveles; uno, como un elemento de índole estructural, que tiene una componente material, que presiona en el momento de elección entre distintas alternativas; dos, como elemento subjetivo, en el sentido de ser un espacio social de percepción del empresario a partir del cual configura prácticas de creación o recreación de sentido, denominadas, en este caso, estrategias de modernización.

Una región constituye, además, un concepto histórico, cuyo significado se modifica por circunstancias de tiempo y lugar. Es así que, durante el desarrollo de esta investigación será necesario reconstruir los momentos

² Debe aclararse, no se afirma que las decisiones que adoptan los empresarios son únicamente una “respuesta” a las condicionantes de un contexto regional, pues incluso, en esta perspectiva unidireccional de la estrategia, orientada al contexto, no se deben olvidar las presiones externas que en un mundo globalizado ocurren en el ámbito de lo local.

histórico-sociales a partir de los cuales se puedan ubicar tanto los cambios estructurales y de conciencia de “lo regional” ocurridos en el Estado de México, que permitan comprender el antes, y el ahora de los empresarios y sus estrategias empresariales.

Por lo que se refiere a enfocar el análisis de las estrategias de modernización desde el sector en el que se ubican las empresas se tiene que, el análisis, como la propone Porter (1991), ya no sólo se centra en la empresa individual sino que es visualizado inmerso en un sector, lo que posibilita conocer la estructura competitiva del mercado, la identificación del poder de negociación de los competidores actuales y de los competidores potenciales así como el poder de negociación de los proveedores y clientes. El análisis de las estrategias de modernización de un mismo sector industrial “tiene la ventaja de considerar en la toma de decisiones el contexto productivo en que se ha de desarrollar determinada acción y sus efectos directos e indirectos sobre un conjunto de actividades. Esto permite considerar las ventajas relativas que tiene la ejecución de política económica en una actividad determinada, de acuerdo con el lugar que ocupa dentro de la cadena productiva y las empresas clave que en ella se desempeñan.” (Chávez, 2000:400).

Hablando del sector específico que nos ocupa, el sector textil es un sector estratégico en la economía del país; esto se debe a su perfil exportador, su participación en el PIB, y por ser la producción textil muy intensiva en el uso del factor trabajo. Además, esta industria es un claro ejemplo de las contradicciones del modelo de acumulación, así como de las diversas formas de asimilación del proceso de modernización en las empresas.

El sector textil comprende un conjunto de actividades cuyos encadenamientos constituyen la llamada cadena o complejo textil. De acuerdo a la inserción de estas actividades en el proceso productivo pueden ser clasificadas en tres etapas:

1. Fabricación de fibras blandas: esta etapa comprende el procesamiento de los insumos externos, tales como algodón, lana, o productos químicos y celulósicos, lo que implica, entre otras cosas, el despepite y empaque de algodón, el lavado y cardado de lana, o bien, la elaboración de fibras textiles sintéticas y artificiales.

2. Hilado y tejido de fibras blandas: esta etapa se refiere al proceso de hilado, tejido, teñido, estampado y acabado. Debe aclararse que no todos los establecimientos realizan el ciclo completo, encontrándose fábricas que sólo se dedican al hilado y tejido, por ejemplo.
3. Confección: Se constituye por productores de bienes de consumo final y genera tres tipos de productos: los destinados a la industria de la confección de ropa, los que emplea la industria de textiles de uso doméstico y los tapices y recubrimientos utilizados por las industrias automotriz y de muebles, principalmente. (Chavez, 2000)

Con base en lo anterior, se puede visualizar que el sector textil está conformado por actividades sumamente heterogéneas, las cuales se encuentran altamente integradas con largas cadenas de valor agregado, por lo que la competitividad del sector se halla influenciada por la competitividad de cada una de las etapas, sean estas anteriores o posteriores.

El proceso de reestructuración productiva en el sector textil

Ahora bien ¿De qué manera el sector textil ha sido presionado por el proceso de modernización iniciado en la década de los ochenta? y ¿En qué medida la configuración territorial, que cobra forma con la entrada en vigor del modelo neoliberal, incide en el crecimiento de la industria textil del Estado de México?

Dentro del contexto de reestructuración productiva iniciado en México durante la década de los ochenta, se encuentra que, para el caso de la industria textil, dicho proceso comienza a tomar forma a finales de dicha década. Un documento importante es el estudio que el Boston Consulting Group y Bufete Industrial realizan, entre octubre de 1986 y mayo de 1987, por encargo del gobierno de México. El objetivo de este estudio consistió en determinar los aspectos clave de la estrategia general para el sector textil, y aún cuando los resultados que arrojó este estudio presentan la opinión de los consultores, el diagnóstico que realizan nos permite conocer la situación que prevalecía en el sector textil hasta antes de la reestructuración productiva.

Un aspecto importante de dicho estudio es su concepción acerca de la reestructuración productiva. La reestructuración no es un asunto exclusivo de las empresas; para poder realizarla se requiere de diversas actividades que involucran a otras instituciones, principalmente del gobierno. Los consultores advierten que para fortalecer la industria nacional se necesita de una política de industrialización que apunte al desarrollo tecnológico y no sólo a los bajos salarios, para lo cual resulta indispensable el involucramiento del gobierno, empresarios, sindicatos, y centros de investigación.

“Las principales acciones deberán estar orientadas a la eliminación de cuellos de botella asociados con el abastecimiento de fibras; calidad de los acabados; fomento de agentes organizadores de exportación; inversiones en empresas y creación de nuevas instituciones sectoriales para fomentar la eficiencia productiva y la elevada realización de precio. La implantación del Programa de Reestructuración requerirá un importante plan de inversiones en maquinaria y equipo, así como en intangibles y modificaciones a políticas gubernamentales.” (Boston, 1987:176).

Dentro de los mecanismos de protección con los que el gobierno, a través de la Dirección General de Aranceles, ha protegido a sus productores nacionales se encuentran los aranceles y cuotas. A este respecto, el Acuerdo Multifibras (AMF), que regula el comercio de textiles, vigente de 1974 a 1994, establece restricciones cuantitativas en las exportaciones que un país puede hacer. Este acuerdo incluye los hilados, los tejidos y los artículos de confección, no así las fibras. Sin embargo, debido al bajo nivel de exportaciones de México, estas cuotas han estado infra-utilizadas. Un mecanismo para aprovechar al máximo las cuotas disponibles es mejorando los niveles de precio, debido a que las cuotas restringen el volumen y no el valor de las exportaciones. La manera de aumentar la realización de precio, propuesta por el Boston Consulting Group y Bufete Industrial, es a través de la competitividad.

En el estudio referido se hace hincapié en que la política de capacitación es una tarea conjunta de gobierno y empresas. El gobierno mediante la

capacitación para el trabajo que efectúan las escuelas, y las empresas capacitando en el trabajo.

De igual manera reiteran que las prácticas laborales y la rigidez de los Contratos Ley han limitado los avances de productividad. A este respecto, se menciona que la intensidad con que se opera la maquinaria textil está determinada por el número de turnos y las horas de trabajo de equipo anualmente. Los Contratos Ley dificultan el abrir turnos.³ En este aspecto, el papel de los sindicatos resulta fundamental, pues son quienes deben estar dispuestos a negociar prácticas laborales más razonables, bajo el inminente riesgo de la pérdida de empleos.

Qué cambió con la reestructuración productiva

Se puede decir que en México la industria textil creció, durante mucho tiempo, bajo el esquema de sustitución de importaciones. Pero, a mediados de los ochenta se inicia un proceso reestructuración.

En la modernización del sector textil confluyeron aspectos de política interna, pero también factores internacionales. La política de apertura comercial y la reducción del control estatal tuvieron por finalidad incrementar las exportaciones y la inversión privada, en lugar del gasto público. La modernización tecnológica, las mejoras implementadas en productos y el desarrollo de nuevas modalidades de organización del trabajo, definieron nuevos parámetros de competitividad internacional y de vinculación en el mercado. Lo anterior contribuyó a la modernización de grandes empresas nacidas durante la etapa del modelo de sustitución de importaciones, pero también al surgimiento de nuevas empresas altamente tecnificadas, con un claro perfil exportador, frente a otras que permanecieron sin modernizarse.

La estrategia empresarial en las empresas modernizadas se centró en producir para exportar y en continuar con el proceso de flexibilización de las relaciones de trabajo. En las otras empresas, en cambio, se tendió a la sobrevivencia, lo que implicó, entre otras cosas, el incumplimiento de los

³ “Aun con exceso de personal en turnos existentes la empresa textil está frecuentemente forzada a contratar de fuera para los turnos de noche y de fin de semana ya que el trabajar en turno de día se considera una conquista irrevocable. El industrial también es reacio a introducir turnos adicionales, aún durante momentos de auge, debido al elevado costo de retirar turnos cuando es necesario”. (Boston, 1987:168).

contratos ley que regulan las relaciones obrero-patronales y la proliferación de conflictos laborales.

La modernización por cambio tecnológico y en las relaciones laborales vía la flexibilización, fue apoyada por el sindicalismo textil a través de la concertación. Sin embargo, el mismo sindicalismo aún no permite reconversiones y flexibilizaciones profundas. A nivel rama, la modernización de la industria textil se ha dado por la negociación entre las cúpulas empresarial y sindical. Lo anterior ha generado un cambio importante en las formas de negociación que, a decir por Arciniega Arce (2007), implica un nuevo acuerdo corporativista de modernización no sólo al nivel de la cúpula, sino también de la planta.

Las Reglas de la Modernización prevén los supuestos, adoptados o por adoptarse, de variación de procedimientos y sistemas: el mejoramiento de equipos, máquinas y útiles; la instalación de maquinaria nueva o sustitutiva; y la implantación de métodos de trabajo basados en estudios de tiempos y movimientos. En 1994, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado entre México, Estados Unidos y Canadá, ahondó el reto de las empresas mexicanas de ser competitivas, profundizando el proceso de reestructuración productiva.

Debido a la importancia que tiene el sector textil en la generación de empleo, los tres países buscaron establecer mecanismos de salvaguarda y períodos largos de desgravación en algunos productos sensibles para aminorar los efectos de la transición y proteger a la industria textil, en caso de que una importación masiva pusiera en riesgo el aparato productivo. Finalmente, las negociaciones en materia textil abarcaron tres aspectos: 1) la remoción de barreras arancelarias y las no arancelarias, 2) reglas de origen, y 3) el establecimiento de mecanismos antidumping⁴.

Otro acontecimiento que modifica el escenario del sector textil nacional sin duda lo constituye el ingreso de China a la Organización Mundial del

⁴ Pese a lo anterior, la producción textil de países como China, Corea y Taiwán ha ingresado al mercado nacional como un fuerte rival por virtud de las constantes prácticas desleales de comercio, tales como el contrabando y la piratería, los subsidios a la exportación, la subfacturación y la triangulación de mercancías. Todo esto ha distorsionado los niveles reales de competencia en el mercado internacional y repercutido de manera notable en el mercado de textiles mexicano.

Comercio (OMC), en diciembre de 2001. Entre 1996 y 2001 Bancomext reportaba que México era el principal proveedor de productos textiles y de la confección a Estados Unidos, seguido de Canadá y China. Sin embargo, en 2002 China se convirtió en el primer proveedor de textiles y ropa de Estados Unidos desplazando a la industria mexicana, quien ahora ocupa el segundo lugar.

Frente a estos acontecimientos y pese a que el sector textil ha perdido relevancia en la economía nacional por el desarrollo de otras industrias como la electrónica, y la automotriz, por mencionar sólo algunas, se puede decir que el sector textil continúa siendo estratégico para el país. “La industria textil representó 7 por ciento del producto generado por el sector manufacturero del país durante 2004, es decir, 78 mil 586 millones de pesos. Ahí se emplearon 576 mil personas de manera directa y formal, lo que dio cuenta de 15 por ciento de las plazas de trabajo en el sector. La entidad federativa donde se concentra la mayor parte del empleo es el Estado de México, seguido de Puebla, Distrito Federal e Hidalgo” (La jornada, 13 de junio de 2005).

La nueva configuración territorial y el sector textil

Se parte de la idea de que las configuraciones regionales no son entidades fijas, al estar sujetas a procesos de reconstitución. En el Estado de México es posible identificar tres configuraciones territoriales distintas que están vinculadas a los periodos de modernización económica acontecidos en el país. El primer periodo tuvo lugar a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. El segundo periodo surge durante la década de los cuarenta. El tercer periodo cobra forma a finales de la década de los setenta y principios de la década de los ochenta, con la entrada en vigor del modelo neoliberal.

Por el interés de esta ponencia, sólo se mencionarán las características del tercer periodo. En este periodo, los criterios de compensación y subsidiarios hacia regiones menos favorecidas se sustituyen por criterios de competencia y competitividad a partir de ventajas comparativas y desarrollo de infraestructura económica que logren atraer flujos de inversión. Teóricamente este tipo de configuración regional logra legitimarse mediante la economía neoclásica, en su vertiente espacial, la cual considera que es posible que el espacio asuma

condiciones similares de desarrollo en todas las direcciones y lugares que lo componen, siendo posible por la libre movilidad de los factores de la producción. En una idea complementaria, la teoría neoclásica del comercio internacional concibe que el desarrollo económico regional es producto de la especialización y de las ventajas absolutas o relativas que adquiere una región (propiciada por la demanda externa y la dotación de factores regionales). Para Scott (1998), hay ventajas regionales que son creadas social y políticamente.

En el Estado de México, la configuración referida coincide con el mandato de Carlos Hank González (1969-1975), periodo en el que se terminó con las exenciones de impuestos a la industria, ya que habían vencido los plazos de 10 y 15 años correspondientes. El gobierno de Hank González se enfrentó a la pérdida de competitividad de las empresas de la entidad, así como al estancamiento de las industrias, resultado de la crisis económica mexicana y de los conflictos intersindicales por la disputa de los contratos ley, así como por la resistencia de los sindicatos para negociar programas de flexibilidad laboral. Una de las políticas más importantes de este gobierno en apoyo a la industrialización fue sin duda el fomento a la creación de los parques industriales.

Durante los gobiernos posteriores, se continuó con el desarrollo y la inversión pública. El crecimiento poblacional y sus consecuentes reclamos llevaron al gobierno a procurar mayor cantidad de obras públicas y promover el establecimiento de más industrias. La política económica de Alfredo del Mazo se encaminó a la reconversión industrial, lo que implicó la modernización de empresas altamente competitivas.

Toca a Pichardo Pagaza la desincorporación de cerca de 189 organismos descentralizados y empresas paraestatales, dejando únicamente 30 en la entidad. Con esta política el Estado se retiraba de algunos ámbitos de la economía.

Es en la década de los noventa, cuando el gobierno local se concentra en el fomento a las exportaciones, estimulando la inversión privada y la inversión extranjera directa, lo que se corresponde con el nuevo modelo económico. Como parte de este cambio, aparece en la entidad la industria maquiladora de exportación. Sin embargo, al ser una región de gran tradición industrial, su presencia ha sido poco significativa. Empero, dentro de las ramas

en que se concentran las empresas maquiladoras de exportación, se tiene que el 27% pertenece a Textiles, prendas de vestir e industria del cuero (Arciniega, 2007).

Los efectos de la nueva política se vislumbran a principio de los noventa. Para ese entonces el sector industrial conserva gran importancia en el Estado de México. En el cuadro siguiente es posible apreciar la relevancia del sector textil en el Estado de México, en relación a las fuentes de trabajo que ofrece, en comparación con el personal ocupado en otras actividades de la industria manufacturera de la entidad.

Industria manufacturera en el Estado de México en el 2003

Industria Manufacturera	Unidades económica	Personal ocupado	Producción bruta total
Automotriz, Máq./eq. Metalmecánica.	713	71,399	78,891,088
Químicos, derivados petróleo /carbón.	1261	79,977	82,525,903
Alimentos, bebidas y tabaco.	17,046	93,540	88,551,375
Textiles, prendas vestir y cuero.	3090	70,305	20,827,102
Papel, imprentas y editoriales.	1695	30,912	24,182,317
Minerales no metálicos.	1778	21,008	16,400,190
Industria metálica básica.	5736	46,791	21,574,461
Madera, incluido muebles.	3286	24,970	6,130,253
Otras industrias manufactureras.	738	14,930	7,021,012
Total	35,343	453,832	346,103,701

Fuente: elaboración propia con información del INEGI.

Se ha desglosado la información correspondiente al sector textil, atendiendo a los subsectores en que se divide la información del INEGI. La fabricación de prendas de vestir tiene el mayor porcentaje en los tres rubros señalados (69.6% en unidades económicas, 52.7% en personal ocupado y 44.4% en producción bruta total). Sin embargo, debe resaltarse la importancia que tiene la fabricación de insumos textiles que, pese al menor número de unidades económicas 6.4%, contribuye con el 31.9% de personal ocupado y con el 43.1% de producción bruta total.

El sector textil en el Estado de México en el 2003

Subsector Textil	Unidades económicas	Personal ocupado	Producción bruta total
Fabricación de insumos textiles	198	22,488	8,981,558
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	318	4,883	1,532,771
Fabricación de prendas de vestir	2153	37,108	9,249,438
Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	421	5,826	1,063,335

Fuente: elaboración propia con información del INEGI.

Sin embargo, se debe aclarar que la actividad textil se concentra en siete municipios de la entidad: Naucalpan, Tlalnepantla, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec, Lerma, Toluca y Cuautitlán, municipios que se hallan concentrados en la geografía de la entidad.

Consideraciones finales

Lo anteriormente expuesto conlleva a una cuestión más: ¿Qué factores han contribuido para que el Estado de México atraiga a las empresas textiles? Dentro de las causas podemos señalar la saturación geográfica del Distrito Federal y la creación de parques industriales en una entidad que ofrece condiciones de gran atractivo para los inversionistas: la cercanía al mercado más grande del país; la poderosa infraestructura con que cuenta la zona centro; sin olvidar la importante tradición textilera que posee el Estado de México. Pero, fundamentalmente, por el favorable clima político que prevalece en la entidad, lo que otorga seguridad a los inversionistas.

Con base en lo hasta ahora presentado, se obtiene un contexto a nivel de actividad industrial que permite adentrarse en el conocimiento de las condiciones estructurales del sector textil. Pese a esta diversidad de información, se debe reconocer que sólo muestra un acercamiento a las estrategias de modernización seguidas en el sector textil, y al conocimiento de las presiones estructurales; esto no quiere decir que en esta investigación se asuma que las estrategias de modernización se encuentren motivadas

exclusivamente por el contexto o entorno. De manera particular nos interesa el cómo estas presiones estructurales son asumidas e interpretadas por el empresario a partir de sus propios códigos culturales y de sus campos de subjetividad, por lo que la información hasta ahora recabada resulta insuficiente para los propósitos más amplios de esta investigación. Para poder llegar a esclarecer los factores estructurales, culturales y de subjetividad que intervienen en el proceso de decisión de las estrategias de modernización será necesario abordar dos unidades de análisis, la empresa y el empresario.

Bibliografía

Aramburu Nekane, Rivera Olga (2006), *Organización de empresas*, Universidad de Deusto.

Arciniega Arce, Rosa Silvia (2007), "Maquila de exportación y sindicatos en el Estado de México", en *El Cotidiano*, marzo-abril, vol. 22, número 142, UAM-A, Distrito Federal, México, pp. 40-52.

Boston Consulting Group y Bufete Industrial (1987), *Estudio del Boston Consulting Group y Bufete Industrial, realizado entre octubre de 1986 y mayo de 1987, por encargo del gobierno de México*.

Chandler Alfred (1974), *Strategy and Structure. Chapters the history of the American industrial enterprise*, Cambrige, Meassachusetts, MIT Press.

Chávez Ma. Flor, García Ma. Beatriz, et al (2000), *Estudios sectoriales de las manufacturas mexicanas*, UAM-A Serie económica.

De la Garza (sin fecha), *Epistemología de las teorías sobre los modelos de producción*, CLACSO.

De la Garza, Enrique (2001), "La Epistemología Crítica y el concepto de Configuracionismo", *Revista Mexicana de Sociología*, México, D.F., LXIII, 1, enero-marzo, pp. 109-127.

Gasca Zamora José (2003), "Políticas regionales de primera y segunda generación. Hacia una nueva propuesta para las regiones mexicanas". En Acevedo Valerio Víctor Antonio y Navarro Chávez José César Lenin (coord). *Globalidad, desarrollo y región*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, ININEE, AMCE, CEDEN, U de G. p. 43- 58

Hernández Romo, Marcela (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales. Tres estudios de caso en Aguascalientes*, UA de Aguascalientes/Plaza y Valdes.

Hernández Romo, Marcela (2007), "Estrategias de las microempresas y la maquila grande de exportación en el sexenio de Fox", en *Revista Trabajo*. Balance Laboral de dos sexenios: México y Brasil. UAM-I, OIT, Plaza y Valdes, año 3, número 4, enero-junio de 2007, pp. 81-112.

Hyman Richard (1985), *Strategy or Structure? Capital, Labor, and Control* en Work, Employment and Society, Vol No1, pp. 25-55

Porter, Michael (1991), *Estrategia competitiva*, Cia. Editorial Continental, México.

Scott Allen (1998), "Fundamentos geográficos del comportamiento industrial", en Alba Carlos, Bizberg Ilán, Rivière d'Arc Hélène (comp), *Las regiones ante la globalización*, p. 71-99.

Censos industriales de INEGI
La jornada, 13 de junio de 2005.