

Las ventajas competitivas de la nueva industrialización en Morelos

••••• SERGIO ORDÓÑEZ*

La nueva industrialización en el estado de Morelos, México, surge del fraccionamiento y la deslocalización de los procesos productivos, tiende a integrarse internacionalmente en espacios económicos más o menos extendidos y dirige su producción cada vez más a los mercados internacionales.¹

Estudiar la nueva industrialización en el marco de las ventajas competitivas obedece a que de ellas provienen las potencialidades de desarrollo regional abiertas por la industria estatal en el entorno de la globalización.

En este trabajo se examina la nueva industrialización en Morelos desde la perspectiva de sus ventajas competitivas con base en el aporte de M. Porter a la teoría del comercio internacional en los años ochenta. Sus estudios tienen el gran mérito de desarrollar hasta los niveles más altos de concreción las contribuciones precedentes a esa teoría, en la perspectiva teórica de las posibilidades reales de acción e incidencia de los sujetos sociales —empresariado, operarios, Estado u otros— en las estructuras económicas, en este caso las correspondientes a la región en el seno de la competencia internacional. Así, en la primera parte se examina brevemente la teoría de las ventajas competitivas en el marco de su aplicación en el ámbito regional y luego se pasa revista a algunos indicadores de la nueva industrialización en Morelos. Se concluye con el estudio de las

1. Las características de la nueva industrialización en Morelos se estudian detalladamente en S. Ordóñez, "La nueva industrialización en Morelos de los años ochenta y noventa", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 12, México, diciembre de 1999.

* Investigador del Instituto Profesional de la Región Oriente, Universidad Autónoma del Estado de México <sordonez@netcall.com.mx> y <seorgu@servidor.unam.mx>.

ventajas competitivas de la industria en la perspectiva de las potencialidades de desarrollo regional abiertas por la nueva industrialización.

EL CONCEPTO DE VENTAJA COMPETITIVA Y SU APLICACIÓN EN EL ESTUDIO DE MÉXICO

La preocupación por comprender los fundamentos de las ventajas de las naciones en determinados sectores productivos, en el marco de la competencia internacional, se remonta a la economía política clásica. Adam Smith elabora la noción de la ventaja absoluta según la cual un país exporta determinada mercancía si es el productor con costos más reducidos en el mundo, lo cual es resultado, en lo fundamental, de su dotación de factores de la producción.² Para David Ricardo no se trata de una ventaja absoluta sino comparativa (o relativa)³ y se refiere

2. "Cuando un país extranjero nos puede surtir de una mercadería a precio más cómodo que al que nosotros podemos fabricarla, será mejor comprarla que hacerla, dando por ella parte de nuestra propia industria, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero". Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, 1776, vol. II, p. 32.

3. "Inglaterra puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante el año. Si tratase de producir vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres [...] Portugal probablemente pueda producir su vino mediante el trabajo de 80 hombres [...], mientras que la producción de paño requiera el trabajo de 90 hombres [...]. Resulta, en consecuencia, ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños [...] Inglaterra daría de este modo el producto del trabajo de 100 hombres, a cambio del trabajo de 80 (mientras que Portugal obtendría a

específicamente a las diferencias de productividad de la fuerza de trabajo entre las naciones, las cuales están determinadas por sus ventajas "naturales" o "artificiales".⁴

Karl Marx recupera la idea ricardiana de las diferencias de productividad entre las naciones como elemento determinante de sus ventajas en la competencia internacional y destaca su sentido histórico y dinámico, puesto que tales diferencias están determinadas por el desarrollo de las fuerzas productivas de cada nación. Éstas incluyen la dotación de recursos naturales (fuerzas productivas naturales), así como los requerimientos técnico-sociales de la producción (fuerzas productivas sociales), los cuales están determinados por el desarrollo alcanzado por la nación.⁵

Con posterioridad a Marx y a partir de la aportación de Heckscher y Ohlin la teoría de las ventajas comparativas pierde su perspectiva histórico-social al basarse de manera predominante en la idea de que las naciones cuentan con una tecnología equivalente pero difieren en su dotación de factores de la producción (tierra, fuerza de trabajo, recursos naturales y capital).⁶

Es hasta los años ochenta cuando M. Porter contrapone al concepto de ventaja comparativa el de ventaja competitiva de las naciones.⁷ De manera implícita este concepto recupera el sentido histórico-social y dinámico de la ventaja de una nación originalmente aportado por Marx y, asimismo, desarrolla el concepto hasta sus niveles de concreción más elevados, al reconocer a la empresa y su sector de competencia en el mercado como las unidades básicas en que operan las ventajas competitivas.⁸ Así, se desarrolla también el concepto de competencia, la cual incluye un conjunto de mercados segmentados, productos diferenciados y diferencias tecnológicas y de economías de escala.⁹

El trasfondo histórico del concepto de ventaja competitiva es la constitución de un verdadero mercado mundial como resultado de la crisis del fordismo y del crecimiento económico de las naciones a partir de la demanda interna agregada, teorizado por el keynesianismo. Ante ello tiene lugar el proceso de globalización de la producción y de la competencia desde los años ochenta.

cambio del trabajo de 80 hombres lo que de otro modo tendría que producir con el trabajo de 90)." David Ricardo, *Principios de economía política*, 1817.

4. "Es importante para la felicidad de la humanidad entera el aumento de nuestros disfrutes por medio de una mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellos artículos que, debido a su clima, su situación y demás ventajas naturales o artificiales, le son propios o intercambiándolos por los producidos en otros países, como aumentarlos mediante un alza en la tasa de utilidades." *Ibid.*

5. K. Marx, *El capital* (1885), tomo II, Siglo XXI Editores, México, 1978.

6. E. Heckscher y B. Ohlin, *Heckscher-Ohlin Trade Theory*, The MIT Press, Cambridge, 1991.

7. M. Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1991.

8. "La unidad básica para comprender la competencia es el sector. Un sector (fabricante o de servicios) es un grupo de competidores que fabrican productos o prestan servicios y compiten directamente unos con otros." *Ibid.*, p. 63.

9. *Ibid.*

El keynesianismo implicaba la protección de los mercados nacionales, lo que reducía el mercado mundial a un ámbito de competencia en mercados disgregados y con importantes restricciones a los flujos de mercancías y capitales, de modo que la competencia entre empresas era predominantemente multinacional.¹⁰ La globalización de la producción y de la competencia es la tendencia a integrar los mercados nacionales en uno solo, mundial, por lo que la competencia entre empresas es básicamente mundial. En este estadio de desarrollo del mercado mundial la nación cobra una importancia crucial como base central de la formación de ventajas competitivas de las empresas en la competencia mundial, a diferencia de la multinacional, en que dichas ventajas quedan, en gran medida, confinadas en cada uno de los países en que compiten.¹¹

El grado de concreción que supone el concepto de ventaja competitiva entraña la incorporación de sus múltiples elementos determinantes, los cuales se sintetizan en cuatro órdenes que enseguida se abordan: a] condiciones de los factores de la producción; b] condiciones de la demanda; c] sectores proveedores, conexos y auxiliares, y d] estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.

La contribución de la teoría de las ventajas comparativas a la incidencia de las condiciones de los factores de la producción en la ventaja competitiva resulta esclarecedora, por lo que no requiere de explicación ulterior. La aportación de M. Porter consiste en que consideró a los factores de la producción en un sentido amplio e hizo hincapié en el proceso histórico de la creación de factores, en relación con los heredados por el país (como la dotación de recursos naturales o el bajo costo de la fuerza de trabajo) para obtener ventajas competitivas de orden superior. Éstas se apoyan en factores de la producción avanzados¹² y especializados en sectores específicos, a diferencia de los factores básicos¹³ y generalizados.¹⁴ Además, desventajas iniciales en determinados factores o en cierta proporción de ellos pueden motivar la innovación creadora de una nueva ventaja competitiva.¹⁵

10. "La competencia en cada nación (o pequeño grupo de naciones) es esencialmente independiente." *Ibid.*, p. 88.

11. "La internacionalización y la eliminación de la protección y de otros factores de distorsión de la competencia es perfectamente razonable decir que si en algo han afectado a las naciones ha sido para hacerlas más importantes [...] En el caso extremo de un sector multidoméstico, no hay nada que hacer respecto a la ventaja nacional o la competitividad internacional." *Ibid.*, p. 89.

12. Infraestructura moderna de comunicación y transporte, científicos, técnicos y fuerza de trabajo altamente calificada, necesarios para obtener ventajas competitivas, tales como productos diferenciados y tecnología de producción propia.

13. Recursos naturales, clima, situación geográfica, fuerza de trabajo descalificada o semicalificada de bajo costo, los cuales mantienen su importancia en actividades extractivas o basadas en la agricultura y en aquellas en que las necesidades tecnológicas y de formación son modestas y la tecnología se encuentra disponible en el mercado. *Ibid.*

14. Pueden utilizarse en una amplia gama de sectores. *Ibid.*

15. "Lo que es una desventaja dentro de una concepción restrictiva de la competencia puede llegar a ser una ventaja dentro de una más dinámica." *Ibid.*, p. 124.

La incidencia de las condiciones de la demanda interior no se abordará con detalle, puesto que la información empírica de que se dispone no permite realizar un estudio sistemático de la industria de Morelos. Sólo cabe apuntar que influyen más en la dinámica de la competencia que en la formación de economías de escala.¹⁶

La importancia de los sectores proveedores, conexos¹⁷ y auxiliares¹⁸ reside en su influencia en el monto del capital invertido por una empresa para la adquisición de capital constante¹⁹ y en el tiempo de circulación de su capital global.²⁰ Con el fin de estudiar el papel de esos tres sectores la teoría de las ventajas competitivas introduce los conceptos *cadena y sistema de valor*.

La *cadena de valor* está constituida por todas las fases del ciclo circulatorio del capital invertido por una empresa en la producción de una determinada mercancía, esto es, producción, comercialización, entrega y servicio posventa.²¹ A estas fases que se repiten con cierta periodicidad (o que se llevan a cabo en un plano cotidiano) se agregan *las actividades de apoyo* al ciclo circulatorio, como son la necesidad de tecnología, los insumos comprados, los recursos humanos y las funciones generales de infraestructura.

El *sistema de valor* incluye al conjunto de cadenas de valor —articuladas entre sí mediante *enlaces*— de una cadena productiva y de su red distributiva hasta el consumidor final. Por consiguiente, se consideran las cadenas de valor de los proveedores, la empresa productora del artículo final, los distribuidores, los minoristas y el comprador final.

Las empresas de sectores conexos pueden coordinar o compartir actividades de la cadena de valor, con lo que disminuyen los costos individuales, en tanto que los sectores auxiliares in-

cidan en los costos de las *actividades de apoyo*. Asimismo, los sectores proveedores pueden contribuir a que disminuya el capital que sus clientes deben invertir como resultado del aumento de la productividad y de los acuerdos de distribución y comercialización con los clientes. De modo complementario, para que una empresa adquiera una ventaja competitiva es necesario que su cadena de valor se gestione como un sistema y no como un conjunto de partes; de igual modo, su capacidad para explotar sus enlaces con los proveedores y clientes resulta crucial para la formación de una ventaja competitiva nacional o regional.

Por último, las estrategias, las estructuras y la rivalidad de las empresas se refieren a las formas de propiedad, organización y gestión de las empresas, así como a las maneras en que se da la competencia entre ellas. La correspondencia y el mutuo reforzamiento entre estos elementos constitutivos de la empresa y su trayectoria constituyen el último elemento determinante de la ventaja competitiva de una nación en determinado sector.

Los cuatro elementos determinantes de la ventaja competitiva se encuentran en interacción constante y su efecto puede ser de impulso o de inhibición recíprocos. La ventaja competitiva de un país puede basarse en uno o más factores determinantes, lo que la hará más o menos sostenible en el tiempo: sin embargo, el tipo de ventaja que garantiza el mayor éxito y la perdurabilidad es el que se fundamenta en los cuatro órdenes de elementos.

Por su parte, la política del gobierno y los acontecimientos fortuitos²² no son elementos determinantes fundamentales y más bien inciden de manera positiva o negativa en el conjunto de esos determinantes. Además, las naciones no desarrollan ventajas competitivas en sectores aislados, sino en agrupamientos de sectores vinculados entre sí por medio de relaciones verticales y horizontales.²³

Por último, el instrumental teórico expuesto puede utilizarse para el estudio de unidades político-administrativas y geográficas más pequeñas que el Estado-nación, como el estado, la localidad o incluso la ciudad.²⁴

En los años noventa K. Esser *et al.* introducen la noción de ventaja competitiva sistémica en la que se consideran como determinantes de las ventajas no sólo los órdenes de elementos económicos estudiados por Porter, sino también los ámbitos

22. Los que están fuera del control de las empresas y del gobierno de la nación, como guerras, catástrofes, sucesos políticos externos o cambios significativos en la demanda de los mercados extranjeros (M. Porter, *op. cit.*). También se consideran hechos fortuitos los nuevos inventos o el perfeccionamiento de tecnologías básicas; sin embargo, éstos son resultado de los esfuerzos de empresas y gobiernos, si bien lo fortuito no deja de tener influencia en su acontecer.

23. "La economía de una nación contiene una mezcla de agrupamientos cuya composición y fuentes de ventaja (o desventaja) competitiva refleja el estado de desarrollo de la economía." M. Porter, *op. cit.*, p. 113.

24. Estos "conceptos e ideas pueden utilizarse fácilmente para el estudio de unidades políticas o geográficas de menor entidad que una nación. Las empresas de más éxito suelen concentrarse en determinadas ciudades o provincias (o estados) pertenecientes a una nación". *Ibid.*, p. 57.

16. Tres son los aspectos de la demanda interior de mayor importancia: su composición (o naturaleza de las necesidades del comprador), su magnitud y pautas de crecimiento y los mecanismos mediante los cuales se transmiten a los mercados externos las preferencias locales.

17. Son los que emplean tecnologías y componentes comunes (copiadoras y aparatos de telefax) o aquellos cuyos productos son complementarios (computadoras y programas). *Ibid.*

18. Son los que brindan los servicios de apoyo necesarios para la actividad productiva (consultorías, empresas asesoras en computación). *Ibid.*

19. El capital que se invierte, por una parte, en instalaciones, maquinaria y equipo y, por otra, en materias primas y auxiliares. K. Marx, *op. cit.*

20. El capital global de una empresa está constituido por el capital constante y el capital variable, que consiste en la parte destinada al pago de salarios. El tiempo de circulación del capital (o tiempo en el que refluye el capital una vez invertido) comprende el tiempo de producción y el tiempo de circulación, el cual está determinado por el desarrollo de las comunicaciones y los transportes, así como por la duración de las operaciones de compraventa en el mercado. El tiempo de circulación del capital influye en el monto de la inversión necesaria para que el capital se valorice de manera ininterrumpida. *Ibid.*

21. La existencia de éste depende del tipo de producto de que se trate y de las pautas de consumo predominantes en las naciones.

socioculturales e incluso los ambientales.²⁵ La polémica parece encontrar una síntesis en la ampliación del concepto original de ventaja competitiva, en el sentido de que incorpora aquellos dos ámbitos, los cuales interactúan con los económicos.²⁶

En el caso de México no hay estudios sistemáticos sobre las ventajas competitivas, si bien se dispone de múltiples referencias sobre los elementos constitutivos de las ventajas competitivas del país. Éstos son: a) la ubicación geográfica, en particular la cercanía al mercado estadounidense, la cual se habría institucionalizado con el TLCAN; b) la abundancia y el bajo costo de algunos recursos naturales que proporcionan a diversas industrias materias primas y auxiliares de base natural, como el petróleo y la petroquímica,²⁷ algunos minerales no ferrosos, minerales no metálicos, acero, cemento y vidrio; c) el bajo costo salarial por unidad de producto,²⁸ el control estatal-corporativo de las organizaciones sindicales o la falta de experiencia político-sindical de la fuerza de trabajo de algunas regiones del país, y d) el bajo costo de la infraestructura y la reducida tasa impositiva sobre las empresas.²⁹

Por consiguiente, las ventajas competitivas de México reconocidas en la literatura son heredadas y no desarrolladas, de tipo básico y generalizado; por tanto, son fácilmente imitables por los competidores (excepto la ventaja geográfica).

25. K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner y J. Meyer-Stamer, *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*, Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín, 1994. K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner y J. Meyer-Stamer, "Competitividad sistémica: nuevo desafío a las empresas y a la política", *Revista de la CEPAL*, núm. 59, Santiago, Chile, 1996, pp. 39-52.

26. Se trata de la noción de fondo que sintetiza la reformulación de Porter de la teoría de las ventajas competitivas, como resultado de la polémica. M. Porter, *On Competition*, Harvard Business Review Book, 1998.

27. En los años setenta el costo de producción del barril de petróleo era de ocho dólares. Ello implica que la diferencia entre el precio en el mercado mundial del crudo mexicano y su precio de costo más la ganancia media en el país constituye una renta diferencial en favor del Estado mexicano. Esta ventaja competitiva puede transferirse a todas las industrias y actividades económicas que utilizan el petróleo como materia prima o auxiliar, situación que se mantuvo con la firma del TLCAN, puesto que México puede proseguir con su política "de precios industriales a dos tercios" (autoriza la venta de productos derivados de recursos naturales a precios considerablemente inferiores a los del mercado mundial). S. Ordóñez, *La contrainte externe dans le Mexique contemporain. L'industrialisation et le bloc historique*, tesis de doctorado, Universidad de París VII-VIII, París, 1994.

28. En 1990 la parte proporcional de las remuneraciones al personal ocupado en el producto de la industria manufacturera en Estados Unidos era de 9.24%, mientras que en México era de 3.92%, esto es, una diferencia de 1.36 veces; en cambio, en Estados Unidos la productividad por personal empleado y por hora trabajada en la industria era 1.66 y 2.04 veces superior, respectivamente.

29. En comparación con otros países que compiten internacionalmente como receptores de segmentos industriales deslocalizados, las condiciones son mucho más ventajosas en México en lo que se refiere a los contratos de arrendamiento de terrenos, la construcción y el terreno, electricidad, gas y diésel. En México el impuesto a la

INDICADORES DE LA NUEVA INDUSTRIALIZACIÓN EN MORELOS³⁰

Desde mediados de los años ochenta la industria en Morelos ha pasado por un intenso proceso de restructuración productiva, la cual se traduce en una tendencia a la especialización y la polarización industrial. Las ramas químico-farmacéutica y automovilística (el grueso de la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo) llevan a cabo una restructuración exitosa que se expresa en una alta densidad de capital (Kf/PBT) y niveles relativamente elevados de productividad (PBT/personal ocupado) y salarios (remuneraciones/personal ocupado). Por ello esas ramas se han convertido en las más dinámicas de la industria, con el consiguiente incremento de su aporte a la producción manufacturera en el período 1980-1993. Asimismo, esas ramas realizan casi 60% de las exportaciones industriales (véase el cuadro 1).

Por el contrario, las ramas que hasta 1980 eran las más importantes de la industria —la textil y del vestido y la de alimentos y bebidas—, al quedar excluidas de la restructuración, se caracterizan por una baja densidad de capital y niveles relativamente reducidos de productividad y salarios; contribuyen con casi 40% de las exportaciones.

La industria con mayores densidad de capital, productividad y salarios relativos se localiza en el municipio de Jiutepec, el cual proporcionaba más de 77% de la producción industrial en 1993 (véase el cuadro 2). La industria asentada en los otros municipios se caracteriza por ser de baja densidad de capital, productividad y salarios relativos reducidos, excepto Cuernavaca (que proporcionó 12% de la producción en 1993), donde los salarios se encuentran por arriba del promedio, pese a que registra la productividad del trabajo más baja.

En el ámbito de los modelos de producción³¹ la restructuración se traduce en cambios en la organización del trabajo y en menor medida en las relaciones laborales en comparación con la base tecnológica.³² Esto es coincidente con lo que ocurre en escala nacional.³³ Sin embargo, en los procesos productivos de

reversión de las ganancias es de 38.9% de éstas, mientras en Estados Unidos es de 40 por ciento.

30. La primera parte de este apartado se basa en S. Ordóñez, "La nueva industrialización...", *op. cit.*

31. Es decir, el cambio en la base tecnológica, las formas de organización del trabajo, las relaciones laborales y el perfil de la fuerza de trabajo de los procesos productivos industriales. E. de la Garza, *Restructuración productiva y respuesta sindical en México*, UNAM-UAM, México, 1993, y E. de la Garza, *La formación socioeconómica neoliberal*, UAM-Iztapalapa (en prensa).

32. De una muestra de ocho empresas sólo en dos, una químico-farmacéutica y otra cementera, la restructuración productiva incluyó un cambio de la base tecnológica. S. Ordóñez, "Estrategias empresariales de restructuración productiva en Morelos", en *Estrategias empresariales de restructuración productiva en México*, UAM-Iztapalapa, Fundación Friedrich Ebert, Rayuela Editores, México, 1998, y S. Ordóñez, "Resultado de investigación: estrategias empresariales de organización productiva en zonas de reciente industrialización en Morelos", mimeo., México, 1998.

33. E. de la Garza, *La formación...*, *op. cit.*

C U A D R O 1

INDICADORES DE LA RESTRUCTURACIÓN DE LA INDUSTRIA EN MORELOS

	Kf/PBT ¹		Kf+IT/PBT ²		Remuneraciones/ PBT ³		PBT/ personal ocupado ⁴	Remuneraciones/ personal ocupado ⁵		Producción total (%)		Personal ocupado (%)	
	1985	1993	1985	1993	1985	1993	1993	1985	1993	1985	1993	1985	1993
Alimentos y bebidas	-2.64	22.61	76.57	88.58	23.43	11.42	112.99	0.89	12.90	18.33	16.34	32.35	26.48
Textiles y vestido	18.87	19.72	69.22	72.56	30.78	27.44	87.13	1.22	23.91	16.65	5.36	11.81	14.21
Madera y sus productos	18.80	31.96	73.12	82.87	26.88	17.13	27.64	0.33	4.73	0.44	0.43	1.50	1.99
Celulosa y papel	19.59	18.69	80.95	82.07	19.05	17.93	93.33	1.21	16.73	2.86	1.72	4.06	3.91
Químico-farmacéutica	27.85	36.10	88.61	84.03	11.39	15.97	288.21	1.50	46.02	29.37	29.48	17.67	17.20
Minerales no metálicos	17.99	31.98	73.74	85.61	26.26	14.39	83.23	0.79	11.98	7.62	8.21	7.47	8.29
Industrias metálicas básicas	-43.01	n.d.	60.22	n.d.	39.78	n.d.	n.d.	0.40	n.d.	0.02	0.01	0.33	n.d.
Productos metálicos, maquinaria y equipo	33.82	43.10	91.64	93.51	8.36	6.49	473.68	1.16	30.73	24.1	36.83	24.36	26.23
Otras industrias manufactureras	37.57	30.37	86.37	82.87	13.63	17.13	89.56	0.56	15.34	0.61	1.62	0.46	1.69
Total	24.57	36.80	86.17	89.16	13.83	10.84	288.70	1.10	24.79	100.00	100.00	100.00	100.00

Nota: los cálculos de las categorías son en porcentajes y en miles de nuevos pesos corrientes. Son útiles sólo con fines comparativos.

1. Participación del capital fijo (Kf) en la producción bruta total (PBT), excluida la depreciación. 2. Participación del capital constante (Kf + IT) en la PBT, donde IT = insumos totales. 3. Participación de las remuneraciones totales (salarios y sueldos) en la PBT, que constituye una aproximación de la participación del capital variable (salarios) en la PBT. 4. PBT/personal ocupado es una aproximación a la productividad del trabajo. 5. Remuneraciones totales/personal ocupado es una aproximación al nivel salarial de la rama. Los valores negativos de Kf/PBT indican un proceso de desinversión.

Fuente: INEGI-AEEM, *Anuario Estadístico del Estado de Morelos*, 1990 y 1995.

C U A D R O 2

MORELOS: COMPOSICIÓN DEL CAPITAL GLOBAL POR MUNICIPIO, 1993

	Kf/PBT ¹	Kf+IT/PBT ²	Remuneraciones/ PBT ³	PBT/persona ocupada ⁴	Remuneraciones/ persona ocupada ⁵
Jiutepec	41.01	91.44	8.56	410.97	35.17
Cuernavaca	20.21	76.36	23.64	109.81	25.96
Cuautla	25.90	87.51	12.49	123.45	15.41
Zacatepec	26.90	89.32	10.68	123.77	13.22
Total industrial	36.80	89.32	10.84	228.70	24.79

Nota: los cálculos de las categorías son en porcentajes y en miles de nuevos pesos corrientes. Son útiles sólo con fines comparativos.

1. Participación del capital fijo (Kf) en la producción bruta total (PBT) excluida la depreciación. 2. Participación del capital constante (Kf + IT) en la PBT, donde IT = insumos totales. 3. Participación de las remuneraciones totales (salarios y sueldos) en la PBT, que constituye una aproximación de la participación del capital variable (salarios) en la PBT. 4. PBT/personal ocupado es una aproximación a la productividad del trabajo. 5. Remuneraciones totales/personal ocupado es una aproximación al nivel salarial de la rama.

Fuente: INEGI-AEEM, 1995.

flujo continuo se observa una restructuración con cambio en la base tecnológica, lo cual tal vez se deba a las características técnicas de este tipo de procesos: al requerir una cantidad proporcionalmente menor de trabajo vivo y presentar una mayor dependencia del trabajo muerto,³⁴ se reduce el margen de maniobra empresarial para que una reducción de costos, a partir de la sustitución de maquinaria o equipo con fuerza de trabajo de bajo precio, compense la consiguiente disminución de la producti-

34. Se entiende por trabajo vivo el que se efectúa en el momento de la producción del producto A y por trabajo muerto el que se despliega en los procesos productivos anteriores y que se ha materializado en la maquinaria, el equipo y las materias primas necesarias para la elaboración de A. K. Marx, *op. cit.*

vidad en la competencia internacional. En este caso la restructuración trae consigo un incremento en el grado de automatización con maquinaria y equipo hasta llegar a niveles cercanos a 100 por ciento.³⁵

El cambio en la forma de organización del trabajo se lleva a cabo conforme a los principios del toyotismo,³⁶ el cual incluye dos dimensiones: una cultural del cambio y otra organizacional. En la primera el principio es la calidad total, que promueve una nueva actitud de los operarios hacia el trabajo y su producto a fin de que valoren los mismos por su aspecto cualitativo o valor de uso, y no sólo por su cantidad, o valor

35. El Grupo Roche-Syntex, división química, pasa de un grado de automatización de 30 a 80 por ciento a partir de 1994 (S. Ordóñez, "Estrategias empresariales...", *op. cit.*). Por su parte, en 1997 Cementos Moctezuma instaló en Tepetzingo una nueva planta con un grado de automatización de 100% en relación con la planta de Jiutepec, instalada en 1945 y cuya maquinaria y equipo carecen prácticamente de automatización (S. Ordóñez, "Resultado de investigación...", *op. cit.*). Otros ejemplos son los grupos Baxter y Mexama (rama químico-farmacéutica) con grados de automatización cercanos a 100%.

36. Es el modelo productivo que se ha impuesto en Japón, el cual hace hincapié en la reorganización de la producción a partir de una nueva división de tareas que tiene como objetivo la flexibilidad productiva. S. Ordóñez, "Restructuración productiva de la industria en México", *Problemas del Desarrollo*, vol. 28, núm. 111, octubre-diciembre de 1997.

C U A D R O 3

CONDICIONES DE LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN: RECURSOS FÍSICOS, DE CAPITAL Y DE CONOCIMIENTOS¹

Recursos físicos		Recursos de capital		Recursos de conocimiento	
Abundancia y disponibilidad de recursos naturales en el mercado	0.96	Crédito de Nafin/unidades económicas	0.53	Gasto total educación	0.32
		Crédito de Nafin para modernización/unidades económicas	0.57	Recursos para modernización de la educación/ población	7.74
				Centros de investigación	2.36
				Gastos en ID en universidades públicas /10 000 habitantes de la PEA	0.32
				Acceso estatal a la tecnología de punta industrial	1.10
				Preocupación de las empresas por la renovación tecnológica constante	1.08
				Inversión de las empresas en investigación tecnológica	1.19
				Automatización de procesos en las empresas	1.00
				Facilidad de conexión de la empresa con bancos de información por módem	1.08
				Búsqueda de apoyo por empresas en las universidades	1.00
Promedio	0.96		0.55		1.80

1. La ventaja competitiva media nacional en cada uno de los rubros tiene un valor igual a uno, los valores mayores a uno indican una ventaja competitiva del estado con relación a la media nacional y los valores menores a uno una desventaja competitiva. Por ejemplo, la ventaja competitiva del estado en los recursos para la modernización de la educación en relación con la población es de casi siete veces si se compara con la media nacional.

Fuente: elaboración propia a partir de ITESM, *Reporte del estudio: identificación de los motores del desarrollo en el estado de Morelos*, Centro de Estudios Estratégicos, Morelos, 1996.

de cambio.³⁷ En el ámbito organizacional el principio es la mejora continua, la cual supone que la valoración cualitativa del trabajo y su producto debe traducirse en un mejoramiento constante de la forma y el método de trabajo, lo cual incluye una capacitación orientada a ese fin.³⁸

La aplicación de ambos principios es muy heterogénea entre las empresas; la forma más incipiente es la aplicación de aspectos parciales de la calidad total sin el correlato de la mejora continua, y la más acabada es la que ponen en práctica ambos de manera conjunta, incluyendo los principios de trabajo correspondientes.

Sin embargo, la aplicación de la mejora continua se lleva a cabo dentro de los límites de una división taylorista del trabajo entre las gerencias o los supervisores y el colectivo obrero,³⁹ así

37. Se entiende por calidad al conjunto de propiedades de un producto que satisface las necesidades para las que se creó, con un período de duración adecuado y con costos de producción lo más reducidos posible. La calidad total incluye la calidad proyectada de diseño, la calidad de proceso y la calidad de ventas o servicios. Nissan, *Manual de calidad* (MC), vols. I y II, s/f.

38. En el toyotismo la calidad total y la mejora continua tienen su correlato operativo en los siguientes principios de trabajo: a) selección; b) orden; c) limpieza; d) progreso, y e) disciplina. A estos principios se les conoce como las cinco "s" japonesas. Constituyen principios de acción que rebasan el ámbito del trabajo y que se conciben como principios de una forma de vida para crecer en las mejores condiciones. *Ibid.*

39. Esto es, la división entre la concepción del trabajo y su ejecución. S. Ordóñez, *La contrainte...*, op. cit.

como en el seno de este último. Es decir, permanece la división entre la concepción del trabajo y su ejecución y el trabajo del obrero sigue siendo parcializado y estandarizado, ejerciéndose sobre él control directo del supervisor.

Por consiguiente, el nuevo sujeto obrero⁴⁰ que surge de la reestructuración productiva no está sometido a una base tecnológica diferente en lo fundamental pero sí a una nueva forma de organización del trabajo que combina aspectos de la calidad total y la mejora continua con los principios organizativos y de dirección del trabajo del taylorismo. Las características de la fuerza de trabajo empleada en las zonas de industrialización reciente, comparadas con las de la fuerza de trabajo de las zonas de tradición industrial, pueden dar una idea del perfil del nuevo sujeto obrero:⁴¹ tiende a ser más joven (30 contra 34 años), con mayor participación de las mujeres (57 contra 27 por ciento) y con

40. Concepto propuesto por De la Garza, quien recupera la aportación del obrerismo italiano. Se trata de un concepto de mediación entre estructura y superestructura o entre las condiciones estructurales de la clase obrera y la subjetividad de la misma. Sintetiza elementos estructurales de la clase obrera como las características tecnológicas y organizativas de los procesos de trabajo, los patrones de relaciones laborales o los aspectos sindicales y culturales con la subjetividad de dicha clase, entendida como construcción de visiones del mundo. E. de la Garza, *La reconversión industrial en México*, mimeo., 1990, y *Los ciclos del movimiento obrero mexicano en el siglo XX*, mimeo., 1992.

41. Los datos que se presentan a continuación corresponden a una muestra de cuatro empresas instaladas en las zonas de tradición industrial (municipios de Cuernavaca y Jiutepec) y siete empresas de

C U A D R O 4

CONDICIONES DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN: RECURSOS HUMANOS¹

Disponibilidad (oferta)	Calificación	Costo (salarial)	Cultura y conflictos de trabajo				
PEA/población total	1.02	Analfabetismo/ población total	0.95	Remuneraciones/personal ocupado en la manufactura	0.58	Disposición hacia el trabajo y la mejora continua	1.07
Mano de obra	1.09	Mayores de 18 años con instrucción superior/PEA	1.05			Costumbres que favorecen a la empresa	1.04
		Capacitados y adiestrados/PEA	1.46			Disposición al cambio de hábitos y costumbres	1.03
		Capacitación para el trabajo/PEA	1.36			Sindicatos no conflictivos y que colaboran con la actividad empresarial	1.07
		Capacitación suficiente en el trabajo	0.98			Índice de emplazamientos a huelga	1.55
		Capacitación adecuada de las empresas	1.08			Índice de conflictos de trabajo	0.22
		Egresados de las ramas ingenieriles/10 000 habitantes	1.00				
		Número de profesionistas en la industria / 10 000 habitantes	1.03				
		Educación media superior/PEA	0.78				
		Índice de egresados de posgrados	1.50				
Promedio	1.06		1.12		0.58		1.00

1. La ventaja competitiva media nacional en cada uno de los rubros tiene un valor igual a uno, los valores mayores a uno indican una ventaja competitiva del estado con relación a la media nacional y los valores menores a uno una desventaja competitiva.

Fuente: elaboración propia a partir de ITESM, *Reporte del estudio: identificaciones de los motores del desarrollo en el estado de Morelos*, Centro de Estudios Estratégicos, Morelos, 1996.

más estudios (25% tiene estudios superiores a secundaria, contra 19%).⁴² Asimismo, es probable que la proporción de trabajadores eventuales respecto a los de base sea mayor y que la de origen campesino sea más reciente.

LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA NUEVA INDUSTRIALIZACIÓN EN MORELOS

A continuación se analizan las ventajas competitivas de Morelos en relación con los otros estados de la república, en el marco de las ventajas competitivas del país en la competencia internacional.

Condiciones de los factores de la producción

La incidencia de las condiciones de los factores de la producción en recursos físicos, de capital y de conocimiento en las ventajas competitivas industriales se muestra en el cuadro 3.

Se tienen ventajas competitivas en los recursos de conocimiento disponibles (1.8) en los siguientes aspectos: a) la proporción de recursos destinados a modernizar la educación en relación con la PEA (7.74); b) el número de centros de investigación del estado (2.36); c) la inversión de las empresas en investiga-

zonas de reciente industrialización (Cuautla y Emiliano Zapata). S. Ordóñez, "Estrategias empresariales...", *op. cit.*, y "Resultado de investigación...", *op. cit.*

42. 75% cuenta con estudios de primaria y secundaria, contra 81% en las zonas de tradición industrial.

ción tecnológica (1.19), y d) el acceso a la tecnología de punta industrial en la entidad (1.10). Contrastan con lo anterior las desventajas competitivas en el gasto en educación (0.32) y el gasto proporcional de las universidades públicas en investigación y desarrollo (0.32).

Por el contrario, hay desventajas competitivas en los recursos de capital (disponibilidad de crédito: 0.55), lo cual favorece a las empresas que se autofinancian o que tienen formas de financiamiento no bancario, en particular las pertenecientes a grupos industriales capaces de proporcionárselo, o bien que tienen acceso al crédito bancario comercial nacional o extranjero.

Por su parte, la disponibilidad de recursos físicos se encuentra cercana a la media nacional (0.96); sin embargo, hay ventajas competitivas particulares en las ramas de minerales no metálicos, en particular la producción de cemento, y —en algunas regiones del estado— en los procesos productivos que requieren agua en abundancia.⁴³

En el cuadro 4 se muestran las condiciones de los factores en lo referente a los recursos humanos. Hay ventajas competitivas en la disponibilidad y calificación de la fuerza de trabajo. En este último aspecto resaltan las proporciones de capacitados y adiestrados y de los capacitados específicamente para el trabajo con

43. Cementos Portland-Moctezuma localizó su planta en Tepetzinco porque ahí existe una cantera de arcilla y piedra caliza, los dos componentes básicos del cemento que no es común encontrar juntos. Esta ventaja competitiva explica la tradición industrial calera en el estado. Asimismo, el motivo de la transferencia del área de cal y curtido de Curtidos Temola del Distrito Federal a Cuautla en 1967 es el alto requerimiento de agua de esa fase del proceso productivo (gerentes de producción y de relaciones industriales de Curtidos Temola y Cementos Portland-Moctezuma, respectivamente).

relación a la PEA (1.46 y 1.36, respectivamente). Por el contrario, es notable la desventaja competitiva en la proporción de la PEA de quienes cuentan con educación media superior (0.78). Es probable que esto indique una tendencia a la formación técnico-industrial y de servicios de determinados grupos sociales en detrimento de una formación universitaria de carrera. La tendencia mencionada se traduciría en un importante proceso de formación de cuadros empresariales para la industria y los servicios de nivel medio mediante el cual algunos grupos sociales encuentran una forma de promoción social.⁴⁴

Por su parte, la escasa formación de carrera se acompaña del empleo industrial de operarios con educación media superior, esto es, de un proceso de calificación de la fuerza de trabajo en algunas ramas industriales,⁴⁵ lo cual coincide con un nivel educativo más elevado del sujeto obrero que resulta de la restructuración productiva.

De modo complementario se cuenta con una desventaja competitiva en la conflictividad laboral (0.22) que se contrarresta con un índice competitivo de emplazamientos a huelga (1.55), lo cual muestra que el nuevo sujeto obrero de la restructuración productiva presenta una nueva conflictividad laboral, pero también una actitud de apertura al cambio cultural y a la mejora continua (1.07, 1.04 y 1.03). Su descontento está contenido por un sindicalismo conformista (1.07), hegemonizado por la Confederación de Trabajadores de México (CTM).⁴⁶

Los sectores proveedores, conexos, auxiliares y las condiciones de comunicaciones y transportes

La incidencia de los sectores proveedores, conexos y auxiliares y de las condiciones de las comunicaciones y los transportes en las ventajas competitivas industriales se indica en el cuadro

44. "Cuando hablamos de supervisores que tienen que meter mano en máquinas de tecnología propia, tenemos que desarrollarnos internamente [...]; a lo mucho, lo que hacemos es pedir un técnico de Zacatepec en máquinas y herramientas, no lo metemos ahí pero sabemos que él ya sabe más o menos qué es un ajuste, cuando hablamos de tornillos ya sabe que hay métricos y estándar, entonces a esos los empezamos a capacitar directamente hacia un área de supervisión" (gerente de producción de Alucaps Mexicana).

45. En la planta Tepetzingo de Cementos Portland-Moctezuma (instalada en 1997) casi 96% de los operarios tiene un nivel educativo técnico medio o de bachillerato, en comparación con la planta de Jiutepec (instalada en 1945), en la que prácticamente todos los operarios cuentan con nivel de primaria o inferior. Otro caso podría ser la rama químico-farmacéutica: en el Grupo Roche-Syntex, división química, más de 34% de los operarios tiene nivel educativo técnico medio o de bachillerato. S. Ordóñez, "Estrategias empresariales...", *op. cit.*, y "Resultado de investigación...", *op. cit.*

46. En una muestra de 28 empresas industriales la CTM es la agrupación que participó de manera mayoritaria en la gestión sindical de las relaciones laborales (44% del total), seguida de la Confederación Obrera Revolucionaria (33%), los sindicatos independientes (15%) y la Confederación Revolucionaria Obrero Campesina (7%) en 1996-1997.

5. En los sectores proveedores hay desventajas competitivas en casi todos los aspectos, a saber: apoyo a la actividad empresarial por los clientes (0.92), plazos de pago (0.93), flexibilidad en la oferta de los proveedores (0.95), pago puntual de adeudos de los clientes (0.96), proximidad de los proveedores (0.96), tiempo de entrega de productos (0.98), precio de los mismos (0.98) y abundancia de proveedores (0.98). Esto coincide con la falta de integración de los sistemas de valor y de las cadenas productivas dentro de los límites geográficos del estado y la mayor integración espacial de la industria hacia fuera de estos límites, puesto que alrededor de 25 y de 8 por ciento (33% en total) de las ventas nacionales de las empresas se llevan a cabo en el Distrito Federal y en el Estado de México, respectivamente; la proporción de las compras a proveedores nacionales es de alrededor de 38 y 4 por ciento (42% en total). En cambio, en Morelos se realizan más o menos 5% de las ventas y 2% de las compras de las empresas (7% en total).⁴⁷

Por consiguiente, las cadenas de valor se encuentran dispersas y lejanas geográficamente, lo cual, además de dificultar la aplicación de sistemas justo a tiempo entre clientes y proveedores, impide su gestión como un sistema integral, haciéndolas muy dependientes de los medios de transporte y las comunicaciones.

Los sectores auxiliares también constituyen una desventaja competitiva (0.93), en particular por lo que se refiere a la proporción de empresas de servicios profesionales (0.58), los precios de los servicios de apoyo en computación (0.89) y la cantidad de empresas asesoras en asuntos fiscales (0.95).

En transportes y comunicaciones se tienen ventajas competitivas en el sistema ferroviario en las zonas industriales (1.29), comunicación por satélite (1.26), acceso al transporte urbano (1.18) y facilidad de acceso al mercado nacional (1.17), lo que contrarrestaría las desventajas competitivas en los sistemas y las cadenas de valor. Sin embargo, este efecto podría ser sólo parcial, puesto que la ventaja competitiva en el acceso al mercado nacional parece ser potencial debido a las desventajas en la proporción de unidades de carga en las empresas manufactureras (0.57), en el acceso a aeropuertos (0.83) y la suspensión en 1997 del servicio de ferrocarril al Distrito Federal. En todo caso la ventaja competitiva del acceso al mercado nacional (potencial o real) implica una fuerte dependencia del Distrito Federal para hacerla efectiva.

Por el contrario, se presentan desventajas competitivas en el acceso a los mercados internacionales derivadas de la proporción de vuelos internacionales (0.26), el acceso a aeropuertos (0.83) y las horas promedio de distancia a los puertos (0.94), factores que, una vez más, podría compensar la cercanía con el Distrito Federal.

47. Se trata de datos de una muestra de nueve empresas, aunque en el cálculo de la proporción de las compras se excluyó a una cementera, puesto que una de las razones principales de su instalación en la región fue su ventaja competitiva en cuanto a dotación de recursos físicos para la industria (arcilla y caliza). Otras regiones importantes de integración de la industria son Puebla (más de 8% de las ventas) y Monterrey (más de 7% de las compras).

C U A D R O 5
SECTORES PROVEEDORES, CONEXOS, AUXILIARES Y COMUNICACIONES Y TRANSPORTE¹

Transportes y comunicaciones		Sectores proveedores		Sectores auxiliares	
Sistema ferroviario		Facilidad para cambio de proveedores	1.03	Empresas de servicios profesionales y técnicos/	
en zonas industriales	1.29	Abundancia de proveedores	0.98	10 000 unidades económicas de servicios	0.58
Acceso al transporte urbano	1.18	Flexibilidad de oferta de proveedores	0.95	Calidad en el servicio de información	1.05
Acceso a aeropuertos	0.83	Precio de productos de proveedores	0.98	Calidad en la asesoría en servicios	0.98
Acceso a comunicación por satélite	1.26	Calidad de productos de proveedores	1.01	de computación	
Unidades de servicio de carga/ 100 empresas manufactureras	0.57	Tiempo de entrega del productor	0.98	Calidad en la asesoría en servicios	
Horas promedio-distancia a puertos	0.94	Plazos de pago	0.93	de administración	0.98
Facilidad de acceso		Proximidad de proveedores	0.96	Calidad en los servicios de conexión informática,	
a mercados nacionales	1.17	Existencia de acuerdos con clientes	1.02	banco de datos, internet	1.06
Vuelos internacionales-nacionales/ 10 000 habitantes	0.26	Puntualidad en el pago de adeudos a clientes	0.96	Alternativa en la selección de servicios	
		Apoyo a la actividad empresarial por clientes	0.92	de computación	0.97
				Precio de los servicios de apoyo en computación	0.89
				Empresas de asesoría fiscal	0.95
<i>Promedio</i>	<i>0.94</i>		<i>0.97</i>		<i>0.93</i>

1. La ventaja competitiva media nacional en cada uno de los rubros tiene un valor igual a uno, los valores mayores a uno indican una ventaja competitiva del estado con relación a la media nacional y los valores menores a uno una desventaja competitiva.
Fuente: elaboración propia a partir de ITESM, *Reporte del estudio: identificación de los motores del desarrollo en el estado de Morelos*, Centro de Estudios Estratégicos, Morelos, 1996.

Estrategias, estructura, rivalidad de las empresas y políticas de gobierno

Los indicadores disponibles sobre las estrategias, estructuras y rivalidad de las empresas no permiten hacer un estudio con el mismo detalle de los órdenes de elementos determinantes de las ventajas competitivas hasta aquí examinados. Sin embargo, a partir de estudios de caso es posible aproximarse al ámbito de la empresa y de su incidencia en la formación de ventajas competitivas industriales en el estado.⁴⁸

La gran empresa tiene un mayor peso en la producción industrial estatal, al suministrar casi 75% de la producción industrial, en relación con el nivel agregado nacional, en el que provee 62%.⁴⁹ Esto coincide con una mayor participación del capital extranjero en el proceso de industrialización debido a dos circunstancias: el papel promotor del capital extranjero desde los inicios de la industrialización de los años cincuenta⁵⁰ y el tránsito hacia la nueva industrialización que se traduce en importantes flujos de inversión extranjera directa (IED) desde 1996.⁵¹

48. Doce estudios de caso apoyan lo que a continuación se desarrolla. S. Ordóñez, "Estrategias empresariales...", *op. cit.*, y "Resultado de investigación...", *op. cit.*

49. La cifras son para 1993 y 1991, respectivamente.

50. A diferencia de lo que ocurre en el proceso de industrialización nacional, en el cual el capital extranjero tiene un carácter marginal en la primera fase del cepalismo (1938-1957) y un carácter secundario en la segunda fase (1958-1970) en relación con el capital nacional. S. Ordóñez, "Las especificidades de la industrialización en Morelos en los años setentas", *Problemas del Desarrollo*, IIEC-UNAM, 1997 (en prensa).

51. En el período 1994-1997 se verifica una inversión acumulada de 136.2 millones de dólares que equivale a 0.5% de la inversión

El capital extranjero participa en la grande y mediana empresas y su presencia corresponde a una propiedad de tipo accionario. Otro tanto ocurre con la gran empresa de capital nacional, siendo predominante la propiedad directa en la mediana empresa de capital nacional y en las pequeñas y microempresas⁵² (casi exclusivamente de capital nacional). Sólo unas pocas empresas de propiedad accionaria cotizan en los mercados de capitales, algunas extranjeras lo hacen en los grandes mercados internacionales de Nueva York o Europa⁵³ y se tiene conocimiento de que dos grupos nacionales participan en el mercado de valores mexicano.⁵⁴ El resto de las empresas de propiedad accionaria, sea de capital extranjero o nacional, realiza operaciones de compraventa de acciones en forma directa.

El capital extranjero y la propiedad accionaria se ven favorecidas por las mencionadas desventajas competitivas en los recursos de capital debido a que las empresas que cuentan con cualquiera de estos dos elementos se financian a sí mismas, pueden hacerlo por medios no bancarios, o bien tienen acceso al crédito bancario comercial nacional o de la banca extranjera. En cambio, las empresas de propiedad directa resultan desfavorecidas por esta desventaja competitiva.

Lo anterior coincide con que son las empresas de propiedad accionaria las que cuentan con tecnología y formas de organi-

extranjera acumulada nacional en el mismo período. Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera, 1999.

52. Son pequeñas empresas las que emplean de 16 a 100 personas y microempresas las que emplean de cero a 15 personas.

53. Por ejemplo, la división química de Roche-Syntex cotiza en Wall Street y en los mercados de capitales europeos.

54. Se trata de los grupos Moctezuma y Covarra-Rivetex; éste comenzó a cotizar recientemente en la Bolsa Mexicana de Valores.

C U A D R O 6

EMPRESAS Y POLÍTICAS DE GOBIERNO¹

Empresas		Políticas de gobierno	
Metas:			
Desarrollo de nuevos procesos y productos	1.11	Apoyo a la exportación	1.12
		Fomento de la actitud exportadora	1.13
		Incentivos a la actividad emprendedora	1.22
		Fomento de la libre competencia y combate a las prácticas monopólicas	1.18
		Difusión de estrategias de desarrollo económico	1.16
		Claridad en los planes económicos	1.05
		Flexibilidad y aptitud de las reglamentaciones ambientales	1.08
		Efecto de las restricciones ecológicas en la actividad empresarial	1.10
		Justificación y beneficio social de los impuestos	1.11
		Agilidad en los trámites	0.97
Promedio	1.11		1.11

1. La ventaja competitiva media nacional en cada uno de los rubros tiene un valor igual a uno; los valores mayores a uno indican una ventaja competitiva del Estado con relación a la media nacional y los valores menores a uno una desventaja competitiva.

Fuente: elaboración propia a partir de ITESM, *Reporte del estudio: identificación de los motores del desarrollo en el estado de Morelos*, Centro de Estudios Estratégicos, Morelos, 1996.

Las ventajas competitivas de orden superior se concentran en Jiutepec, pues es el municipio donde se pagan altas remuneraciones al personal empleado en la manufactura; a ello corresponde una *alta densidad del capital de la industria* y niveles elevados de productividad relativa, particularmente en las ramas automovilística y químico-farmacéutica, de las cuales proviene 60% de las exportaciones.

Lo anterior contrasta con ventajas competitivas de orden inferior basadas en la baja densidad de capital y los bajos niveles de la productividad del trabajo y de los salarios relativos. De ahí se derivan las exportaciones de las ramas de textiles y vestidos y de las otras industrias manufactureras que constituyen 40% de las exportaciones. Estas ventajas competitivas se encuentran más generalizadas en los municipios de

zación del trabajo más modernas,⁵⁵ en particular las vinculadas con el capital extranjero.⁵⁶

Hay por consiguiente un estrecho vínculo entre la mayor participación del capital extranjero en la industrialización, el mayor peso de la gran empresa y la importancia de la propiedad accionaria en relación con el nivel agregado nacional que se traduce en la formación de una ventaja competitiva en el desarrollo de nuevos procesos productivos y nuevos productos por las empresas (1.11). (Véase el cuadro 6.)

En suma, en la nueva industrialización en Morelos se cuenta con ventajas competitivas de orden superior que permiten asociar las ventajas desarrolladas por las empresas en cuanto a nuevos procesos productivos y productos a las ventajas competitivas derivadas de recursos de conocimiento, oferta de cuadros empresariales de nivel medio y fuerza de trabajo calificada. Ello coincide con remuneraciones relativamente altas al personal empleado en la manufactura, con costos salariales y niveles de sueldos de la industria relativamente elevados (véase el cuadro 4).⁵⁷

55. De una muestra de ocho empresas industriales que han pasado por un proceso de reestructuración productiva reciente, la totalidad son de propiedad accionaria. Estas empresas son: Airdesing, Alucaps Mexicana, Casimires Rivetex, Cementos Portland-Moctezuma, Freudenberg-Nok, Industrias Tecnos y la división química de Roche-Syntex.

56. De la referida muestra las empresas con tecnología o formas de organización más avanzadas son: Cementos Portland-Moctezuma (planta Tepetzingo), la división química de Roche-Syntex, Freudenberg-Nok, Industrias Tecnos, todas con participación accionaria de capital extranjero.

57. Los datos de una muestra de cuatro empresas grandes y medianas del estado que han experimentado un proceso de reestructuración reciente confirman lo anterior: el promedio salarial mensual en 1997

Cuernavaca y Jiutepec.

Las políticas del gobierno, en general, contribuyen a potenciar las ventajas competitivas del estado (1.11) en los siguientes aspectos: incentivos a la actividad emprendedora (1.22), fomento de la libre competencia y combate de las prácticas monopólicas (1.18), difusión de estrategias de desarrollo económico (1.16), fomento de la actitud exportadora (1.13), apoyo a la exportación (1.12) y política impositiva (1.11). En sentido inverso incide la agilidad de los trámites en oficinas gubernamentales (0.97). (Véase el cuadro 6.)

Pero la interrogante que surge a este respecto es: ¿qué ventajas competitivas contribuye a promover la política gubernamental? ¿las de orden superior o las de orden inferior? Que las políticas anteriores estén acompañadas de reglamentaciones ecológicas que no interfieren con la actividad empresarial (1.10) y que son lo suficientemente flexibles y aptas (1.08) puede indicar que la política gubernamental contribuye a potenciar las ventajas competitivas de orden inferior en detrimento de las de orden superior: las *reglamentaciones ambientales con estas características* parecen ser determinantes en las decisiones de localización en Morelos, por oposición al Distrito Federal, de la rama químico-farmacéutica.⁵⁸

es de 2 408.44 pesos, siendo el promedio de una muestra similar de empresas de Tijuana, Aguascalientes, el Distrito Federal y Veracruz de 1 733.61 pesos (diferencia de 674.83). Proyecto de investigación, *Estrategias empresariales de reestructuración productiva en México*, UAM-Iztapalapa, CRIM, 1999.

58. La rama químico-farmacéutica fue la de mayor crecimiento en los años setenta y ochenta, pero fue desplazada de ese lugar por la automovilística a partir de 1988. El crecimiento de la industria químico-farmacéutica ha traído consigo el deterioro del ambiente, particularmente observable en la calidad del aire y del agua en el municipio de Jiutepec.

En el mismo sentido incide la falta de una política industrial activa, lo que ha contribuido a la especialización y polarización industrial. Asimismo, la ausencia de una política de desarrollo regional autónomo ha impedido la formación de un acceso competitivo al mercado internacional y ha perpetuado la dependencia respecto al Distrito Federal para tener acceso al mercado nacional.

Finalmente, la actual política gubernamental de desconcentración y creación de nuevas zonas industriales promueve el mismo tipo de ventajas competitivas, puesto que busca explotar los bajos niveles salariales y la falta de experiencia sindical y política de la fuerza de trabajo de las regiones periféricas del estado.

Ejemplo de lo anterior es el proyecto industrial Nustar, que persigue la instalación de empresas maquiladoras de la confección en el municipio de Emiliano Zapata y el cual supone una jornada laboral semanal de 45 horas (tres menos que el promedio de las zonas industrializadas), prácticamente emplea sólo operarias, sin experiencia industrial previa y cuyo salario mensual promedio en 1998 era de 924 pesos, en tanto que en Jiutepec y Cuernavaca (muestra de cuatro empresas) era de 2 818 pesos y en Cuautla (muestra de dos empresas) de 1 836.

CONCLUSIÓN

La nueva industrialización cuenta con ventajas competitivas de orden superior fundamentadas en los recursos de conocimiento, la alta densidad de capital, la oferta de cuadros empresariales de nivel medio, una fuerza de trabajo calificada y el pago de salarios relativamente elevados. Estas ventajas se localizan en la industria del municipio de Jiutepec, en particular en las ramas químico-farmacéuticas y automovilística, de las cuales procede 60% de las exportaciones. Las ventajas se deben a que las empresas introducen nuevos procesos y productos, a la mayor importancia de la gran empresa, a la propiedad accionaria y a la concentración de capital, más acentuada que en el plano nacional.

Lo anterior contrasta con las ventajas competitivas de orden inferior, basadas en los bajos niveles en la densidad de capital, la productividad del trabajo y los salarios relativos, de las cuales se derivan las exportaciones de las ramas de textiles y del vestido y de las otras industrias manufactureras que aportan 40% de las exportaciones.

Estas ventajas son más generalizadas en los municipios de Cuernavaca y Jiutepec. Este contraste debe verse como la expresión, en términos de ventajas competitivas, de la polarización industrial que resulta de la reestructuración productiva industrial.

Es posible considerar, por consiguiente, dos segmentos industriales con ventajas competitivas polares que comparten la desventaja competitiva de la conflictividad laboral, la cual se contrarresta con un índice competitivo de emplazamientos a huelga. Ello muestra al nuevo sujeto obrero de la reestructuración productiva, que presente una nueva conflictividad laboral y

actitud de apertura al cambio cultural y a la mejora continua. Su descontento lo contiene un sindicalismo conformista, hegemonizado por la CTM.

La falta de integración espacial de la industria dentro de los límites del estado es indicativa de una desventaja competitiva en la formación de sistemas de valor y en la explotación de sus enlaces en el seno de las cadenas productivas (sectores proveedores). La permanencia de los actuales sistemas y cadenas se debe a que la desventaja competitiva en el acceso al mercado internacional actúa, en un sentido inverso, como barrera a la entrada de los competidores de los sectores proveedores en el sistema de valor.

En el mismo sentido negativo incide la dependencia respecto al Distrito Federal para ingresar al mercado nacional, lo cual contrarresta las ventajas competitivas en los transportes y las comunicaciones.

Paradójicamente, la política gubernamental no promueve el desarrollo de las ventajas competitivas superiores sino las de orden inferior, particularmente en lo relacionado con las regulaciones ambientales, la promoción industrial y la inexistencia de una política industrial activa y de desarrollo regional autónomo.

Una política con estas características tendría que promover la extensión y el desarrollo de las ventajas competitivas de orden superior en detrimento de las de orden inferior. Para ello se tendría que retomar la experiencia "espontánea" e histórica de la formación de las ventajas competitivas superiores y traducirlas en una estrategia que considerara al conjunto de la industria y de las zonas industriales. De manera complementaria tendrían que promoverse ventajas competitivas del mismo tipo en las ramas de mayor dinamismo en el mercado internacional (como la electrónica), persiguiendo el acceso a estadios productivos dentro de los sistemas de valores de alto contenido tecnológico y valor agregado.

La política industrial activa y de desarrollo regional autónomo tendría que promover un compromiso laboral que no sólo se circunscribiera a las condiciones de contratación de la fuerza de trabajo, sino que se fundamentara en el ámbito de la forma de producción y el uso productivo de la fuerza de trabajo, lo que requeriría de un nuevo sindicalismo.

Habría que buscar un acceso competitivo al mercado internacional y romper la dependencia del Distrito Federal para acceder al mercado nacional. Éstos son los dos requerimientos fundamentales de la necesaria autonomía de la política de desarrollo regional, la cual inevitablemente implica replantear los términos de la relación del estado, como entidad política, con el gobierno federal.

De modo paralelo sería necesario promover la formación, dentro de los límites geográficos del estado, de sistemas de valor y la explotación de sus enlaces en el seno de nuevas cadenas productivas regionales, con la perspectiva de extender y desarrollar las ventajas competitivas de orden superior. Una política regional con tales características es necesaria para aprovechar las potencialidades de desarrollo económico y social que ha abierto la nueva industrialización.