

ARTÍCULO DE REVISIÓN

PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA TEXTIL - CONFECCIONES PERUANA 2012-2015

PRODUCTIVITY AND COMPETITIVENESS IN THE PERUVIAN TEXTILE - CONFECTIONERY INDUSTRY 2012-2015

Raúl Alberto Arrarte Mera

Doctor en Ciencias Contables y Empresariales - Docente de la Facultad de Ciencias Contables - Universidad Nacional de Mayor de Marcos, Lima, Perú - Email: rarrartem@unmsm.edu.pe (Autor Corresponsal)

Luis Bortesi Longhi

Doctor en Ciencias Económicas - Pontificia Universidad Católica del Perú - Docente de la Facultad de Ciencias Contables - Universidad Nacional de Mayor de Marcos, Lima, Perú - Email: luisbortesi@hotmail.com

Efrén Silverio Michue Salguero

Magister en Ingeniería de Producción - Docente de la Facultad de Ciencias Contables - Universidad Nacional de Mayor de Marcos, Lima, Perú - Email: emichues@unmsm.edu.pe

[Recibido: 15/07/2016 Aceptado: 19/10/2016]

RESUMEN

El objetivo del artículo es: analizar si el sector textil-confecciones generó productividad y competitividad en el periodo 2012-2015. Auspiciado por el Vicerrectorado de Investigaciones y Posgrado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Realizado con información primaria, secundaria y, teniendo como campo muestral, a la Bolsa de Valores de Lima periodo 2012-2015 en: Creditex, Michell & Cía., y Universal Textil. Se aplicó técnicas del análisis financiero en los Balances de Situación y Estado de Resultados. Se proponen tres caminos de solución: Actuar independientemente al estilo de la empresa textil Benetton; Desarrollar la Cooperación Interna; Actuar integrados en la Alianza del Pacífico. Se concluye que no se ha generado productividad y competitividad en el periodo bajo estudio, debido a: Elevados costos logísticos; tipo de cambio reducido; sobrecostos tributarios; baja de precios internacionales; sobrecostos laborales y cierre de mercados por recesión internacional.

PALABRAS CLAVE

Competitividad, productividad, industria textil, confecciones.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to analyze if the textile-clothing sector generated productivity and competitiveness in the period 2012-2015. This was sponsored by the Vice-Rectorate of Research and Graduate Studies of the National University of San Marcos. The research is exploratory, non-experimental descriptive-quantitative, longitudinal type of evolutionary analysis of the sample based on the financial statements of companies registered in the Lima Stock Exchange: Creditex, Michell & Co., and Universal Textil; combined with primary and secondary information. Three ways of solution are proposed: a) To act independently like the Benetton textile company; B) To develop Internal Cooperation; C) To act integrated in the Alliance of the Pacific. It is concluded that productivity and competitiveness have not been generated in the period of study, due to: high logistic costs; reduced exchange rate; tax overhead; low international prices; labor costs and closing of markets by international recession.

KEYWORDS

Competitiveness, productivity, textile industry, confections.

Como Citar: Arrarte, R., Bortesi, L., y Michue, E. (2017). Competitividad y productividad en la industria textil - confecciones peruana 2012 - 2015. *Quipukamayoc*, 25(47), 113 - 121. doi: <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v25i47.13809>

INTRODUCCIÓN

En un polémico libro de amplia difusión en América Latina Oppenheimer (2014), comenta que:

Hoy en día, la prosperidad de los países depende cada vez menos de sus recursos naturales y cada vez más de sus sistemas educativos, sus científicos y sus innovadores. Los países más exitosos no son los que tienen más petróleo, o más reservas de agua, o más cobre o soja, sino los que desarrollan las mejores mentes y exportan productos con mayor valor agregado (p. 4).

Aunque esta realidad es una verdad que no necesita demostración, sin embargo, en esta investigación consideramos que hay otros factores que no podemos dejar de lado, y que es posible mejorar en el futuro, son los referidos a la productividad y a la competitividad en el marco de la industria textil confecciones peruanas en el periodo 2012-2015.

Es dramática la pérdida de competitividad que afecta al país y nos coloca en situación de desventaja respecto de estados que hicieron reformas institucionales y estructurales. En el artículo del diario *El Comercio* "Adex: Costos logísticos y tipo de cambio golpean a exportadores" (2016) indica que dicha institución realizó una encuesta a 100 empresas exportadoras *El Comercio*, (2016), revela que los principales factores que inciden negativamente en el desempeño de las exportaciones fueron:

1. Costos logísticos.
2. Tipo de cambio.
3. Sobrecostos tributarios.
4. Baja de precios.
5. Sobrecostos laborales.
6. Cierre de mercados.

En este trabajo de investigación, no

abordamos a las empresas textiles-confecciones peruanas fuera de la Bolsa de Valores de Lima, por la imposibilidad de contar con información oficial como hubiera sido nuestro deseo.

Qué es la Competitividad

Las teorías de la competitividad han despertado la atención de los economistas desde finales del siglo XVI con la apertura de las rutas comerciales que trajo el descubrimiento de América. Su desarrollo inicial se debió a los estudios que en materia comercial realizaron intelectuales europeos de la época como Adán Smith y David Ricardo. Por lo que también es importante analizar el concepto de productividad y como contribuye a la competitividad de una nación.

Según European Management Forum (1980), citado en Ministerio de Economía (2006), define a la competitividad como una medida de la capacidad inmediata y futura de los industriales de diseñar, producir, y vender bienes cuyos atributos en términos de precios y más allá de lo precios se combinan para formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores: el juez final es entonces el mercado (p. 11).

Chesnais (1981), citado en Ministerio de Economía (2006), la define como la capacidad de un país (o grupo de países) de enfrentar la competencia a nivel mundial. Incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de las importaciones (p. 11).

Por otro lado, Scott y Lodge (1985

), citado en Ministerio de Economía (2006), aseguran que es la habilidad de un país de crear, producir, distribuir y/o servir productos en el comercio internacional al mismo tiempo que gana retornos mayores sobre sus recursos (p. 11).

Mathis (1988), citado en Ministerio de Economía (2006), La aptitud para vender aquello que es producido y Buckley (1988), afirma que tanto la eficiencia (alcanzar las metas al menor costo posible) como la efectividad (alcanzar los objetivos correctos). Es la elección de las metas a nivel industria la que es crucial. La competitividad incluye tanto los fines como los medios utilizados para alcanzar esos fines (p. 11)

Mientras que Fagerberg (1988), citado en Ministerio de Economía (2006), la define como la capacidad de un país de lograr objetivos fundamentales de la política económica, tales como el crecimiento en el ingreso y el empleo, sin incurrir en dificultades en la balanza de pagos (p. 11).

Fajnzylber (1988), citado en Ministerio de Economía (2006), nos dice que desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico (p. 11).

Por su parte Hagenauer (1989), citado en Ministerio de Economía (2006), postula que es la capacidad de una industria (o empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que

prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto periodo de tiempo (p. 11).

Porter (1990), citado en Ministerio de Economía (2006) define a la competitividad a la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad (p. 11).

Por otro lado, Cohen (1994), citado en Ministerio de Economía (2006) dice que es una reconsideración de un gran conjunto de indicadores, ninguno de los cuales cuenta la historia total, sino que juntos proveen un foco de atención altamente legítimo (p. 11).

La habilidad de un país de alcanzar, en forma sostenida, altas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita (World Economic Forum, 1996, citado en Ministerio de Economía. 2006, p.11).

Por último, OCDE (1996), citado en Ministerio de Economía (2006) nos dice que es la habilidad de las firmas, industrias, regiones, naciones o regiones supra-nacionales de generar altos niveles de empleo y de ingresos de los factores, mientras están expuestas a la competencia internacional (p. 11).

Qué es Productividad

Nuestro trabajo bajo análisis está relacionado a la productividad industrial. Al ahorro de recursos al momento de colocar un producto en el mercado, desde el procesamiento de la materia prima hasta su acabado como producto final.

Para Martínez (1989, p. 1):

La productividad consiste en la

relación entre el volumen de producción y los recursos utilizados, por unidad de tiempo, con el propósito de aumentar la capacidad de producción a partir de una cantidad dada de trabajo del hombre y de las máquinas, mediante la intensificación del trabajo del hombre, la introducción de máquinas, y el mejoramiento de la capacidad administrativa. Conceptos afines son la eficiencia, la competitividad; un concepto complementario es el de eficacia.

El tema de la productividad y la competitividad están ligados íntimamente al invento de las máquinas. Pero antes de su existencia, en el transcurso de la historia, han existido tres formas básicas de organizar la producción: 1) Producción artesanal, 2) Producción en masa y 3) Producción ajustada.

Para Miranda y Toirac (2010, p. 242) el:

El modelo de producción artesanal se caracteriza por tener un volumen bajo de producción y un mercado relativamente reducido. La diversidad de productos en cuanto a los procesos, le hace requerir herramientas y maquinarias de uso general y flexible y una estructura organizativa horizontal. Esto confiere al factor trabajo una importancia determinante, significando que el análisis de la productividad del trabajo es indispensable para determinar su desarrollo. La destreza y capacidad de la empresa de adaptarse a las necesidades del mercado está basada más en las facultades humanas que en las posibilidades tecnológicas de la maquinaria.

Mientras que la producción en masa cuyo precursor fue Henry Ford, nos dicen los mismos autores Miranda y

Toirac (2010, p. 245) que:

La producción en masa fue un término acuñado por Ford para definir el sistema que instauró para reducir los costos, incrementar la calidad y entregar gran cantidad de automóviles en un período corto. Hasta entonces se necesitaban meses para poder obtener un vehículo nuevo. El detonante para este incremento drástico en la productividad se debió, por un lado, a la subdivisión del trabajo y a la intercambiabilidad de partes y a la búsqueda constante de simplicidad en las operaciones de ensamble del automóvil. Ford pasó del sistema tradicional, donde cada trabajador debía ensamblar prácticamente todo el vehículo, al sistema de ensamble donde los materiales llegaban a las estaciones de trabajo. Cuando inició, alrededor del año 1903, el tiempo que requería un trabajador para ensamblar un vehículo completo era de 514 minutos. Este tiempo logró reducirse de forma sostenida hasta llegar a tan solo de 2,3 minutos en 1913. El ícono de este sistema fue el conocido Ford T11, que ya al momento de salir al mercado costaba menos que sus competidores.

Y que la producción ajustada según Miranda y Toirac (2010, p. 247), nos informan que:

Esta nueva concepción de fabricación tuvo su expresión máxima en Japón, donde se había iniciado un proceso continuo de mejoramiento en el cual eran cada vez más capaces de producir un amplio rango de productos diferentes en las mismas líneas de producción, sin que esto incrementara los costos indirectos. Esta nueva capacidad se empezó a conocer primero bajo el nombre de Justo a Tiempo

(Just in Time) y luego como Lean Manufacturing. Este nuevo sistema significó una reducción de costos drástica, a lo cual se añadió la necesidad de menor cantidad de mandos medios, con la consecuente disminución de costos indirectos y un sorprendente incremento en la velocidad para la toma de decisiones.

Pero lo más impactante, según Chia-venato (2004, p. 57), es cuando Henry Ford:

en 1914, repartió con sus empleados una parte del control accionario de la empresa. Estableció en esa época el salario mínimo de 5 dólares (U.S \$5,00) por día y la jornada diaria de 8 horas de trabajo. Cuando en la época, en la mayoría de los países de Europa, la jornada diaria variaba entre 10 y 12 horas. En 1926, ya tenía 88 fábricas y empleaba 150 000 personas, fabricando entonces 2 000 000 de carros por año.

¿Cómo fue esto posible? Porque implantó por primera vez en sus instalaciones industriales tres principios: a) Principio de intensificación, b) Principio de economicidad, y c) Principio de productividad. El primero, está referido a disminuir el tiempo de producción mediante el empleo inmediato de equipos y de la materia prima y la rápida colocación del producto terminado en el mercado. El segundo, está relacionado a reducir al mínimo la existencia de materia prima en transformación. Y la última, incrementar la capacidad de producción del trabajador en el mismo periodo de tiempo mediante la especialización y en la línea de montaje.

La clasificación dada por Prokopenko (1989, p. 4) se basa la esencia de su mejoramiento es trabajar de manera

inteligente y que existen dos clases principales de factores que son:

Factores externos. - Factores que la empresa no puede controlar

- Ajustes estructurales. En este aspecto influyen los cambios tecnológicos, los cambios demográficos.
- Recursos naturales. En este factor los recursos naturales de mayor importancia son los de mano de obra, tierra, energía y materias primas.
- Administración pública e infraestructura. Las políticas, estrategias y programas estatales impactan en la productividad.

Factores internos. Factores que la empresa sí puede controlar, estos a la vez se clasifican en dos grupos:

- Factores duros, no fácilmente son cambiables como: el producto, planta y equipo, tecnología y materiales y energía.
- Factores blandos, como personas, organización y sistemas.

En favor de la competitividad y la productividad podemos decir, resumiendo las opiniones de autores e instituciones que se ocuparon de la presente problemática, que su solución está

íntimamente ligada a las máquinas, el esfuerzo del hombre y la toma de decisiones empresariales.

En favor de la competitividad y la productividad podemos decir, resumiendo las opiniones de autores e instituciones que se han ocupado de la presente problemática, que su solución está íntimamente ligada a las máquinas, el esfuerzo del hombre y la toma de decisiones empresariales. El modelo de producción artesanal y la producción en masa, de lejos cumplieron un gran papel en el pasado. Nos toca ahora aplicar con más intensidad el modelo denominado de “producción ajustada” que practicada por Japón, tiene tres ventajas en favor de la productividad: reducción drástica de costos, menor cantidad de mandos medios, sinónimo de costos indirectos.

Industria Textil Confecciones Peruana

Existe consenso en el Perú, y muy particularmente en instituciones como la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX), y la Sociedad Nacional de

Tabla 1.

Top de empresas exportadoras de prendas de vestir entre 2014-2016 (expresado en us\$)

Fuente: ADEX DATA TRADE

* Muestra una caída aproximada del 50% a dic. del 2016, en base al año 2014

PUESTO EMPRESAS	VALOR FOB			A OCT. 2016
	2014	2015	2016	
1. Devanlay Perú S.A.C.	97 931,680	72 742,500	56 456,015	8,1%
2. Industrial Nettelco S.A.	58 469,660	57 931,795	46 467,958	6,6%
3. Southern Textile Network	39 503,916	35 568,180	37 081,705	5,3%
4. Confecciones Textimax	64 797,269	43 241,318	36 476,935	5,2%
5. Topy Top S.A.	59 172,287	47 817,966	34 105,050	4,9%
6. Textil del Valle S.A-	33 777,499	31 389,060	28 181,904	4,0%
7. Textiles Camones S.A.	60 305,087	45 758,480	28 018,285	4,0%
8. Textile Sourcing Company	15 613,984	20 312,781	25 823,571	3,7%
9. Industrial Textil del Pacífico	19 721,542	21 341,953	25 455,088	3,6%
10. Garment Industries S.A.C	15 527,647	23 726,208	23 911,046	3,4%
TOTAL	1 833,408	1 355*956	700,616	100%

Industrias (SNI), al sostener que una de las causas principales de la disminución de la velocidad de la economía nacional es la baja paulatina y constante de las exportaciones en general y de las no tradicionales en particular: -2% en el 2012; -9% en el 2013; -11% en el 2014; y -19% en el año 2015. El crecimiento del PBI se reduce de 6% en el 2012 a 5,8% el 2013 y a solo 2,35% el 2014. Se recupera 3,3% para el 2015. ¿Por qué esta pronunciada declinación de nuestras ventas al exterior? Porque el contexto internacional no es favorable para las economías del tercer mundo. La tendencia internacional de commodities, metales y textilera de confecciones han estado pronunciadas a la baja, en particular, en el 2013-2015. Por disminución de la economía China, y la continua y constante crisis de Europa y EE.UU. de Norteamérica que no encuentran una salida a su magro crecimiento. Además de los países sudamericanos, en particular Venezuela, gran comprador de nuestros productos textiles. Asimismo, Brasil y Argentina.

ADEX, entre otras razones, sostiene que frente a nuestros socios de la Alianza del Pacífico: Colombia, Chile y México, hemos perdido competitividad por efecto del tipo de cambio. Así, en el mes de noviembre del 2015, nuestra moneda nacional se devaluó frente al dólar norteamericano en 12,7%. Sin embargo, “la devaluación del peso colombiano, el peso chileno y el mexicano, en 27.3%, 15,0% y 14,3%, respectivamente, permitió a dichos países tener una mayor competitividad, ya que los productos de nuestros socios en la Alianza del Pacífico se hicieron más baratos que los nuestros”.

Según datos de ADEX, publicadas a octubre de 2016, éstas son las empresas exportadoras nacionales más importantes que funcionan como socie-

dades anónimas abiertas de entre las cien que laboran a nivel nacional

Casos de estudio

Se basa en el estudio de los estados financiero de empresas del sector Textil-Confecciones inscritas en la Bolsa de Valores de Lima: Creditex, Michell & Cía., y Universal Textil; combinada con información primaria y secundaria. Y, se procedió a determinar el campo muestral no probabilístico por conveniencia en la disponibilidad de información por tratarse de sociedades anónimas abiertas consideradas como tales a entidades con más de 750 accionistas que están obligadas por ley a publicar trimestralmente sus estados financiero para conocimiento público. En nuestro país las empresas privadas son sociedades anónimas abiertas y sociedades anónimas cerradas. Y disponemos de la información económico-financiera solamente de las sociedades anónimas abiertas.

Posteriormente, conforme a las actividades diseñadas en el diagrama de Gantt, se procedió a contrastar y complementar la información primaria y secundaria. Se aplicó técnicas del análisis financiero en base a los Balances de Situación y Estado de Resultados por los años 2012; 2013; 2014; 2015.

Tabla 2.

Análisis de Estructura de Inversión y Financiamiento (en porcentaje)
Fuente: Elaborado por Autores

Empresas	Crecimiento de inversión (2012) %	Inversión a corto plazo %	Inversión a largo plazo %	Crecimiento o reducción de Capital Propio
Credisa	Creció en 1,8%	42%	58%	De 74% a 70%.
Michell & Cía	Creció en 24,9%	40%	60%	De 62% a 70%.
Universal Textil S.A	Se redujo a 2%	-	-	De 68,8% a 66,5%

No abordamos a las empresas textileras-confecciones peruanas fuera de la Bolsa de Valores de Lima, por la imposibilidad de contar con información oficial, con excepción de estadísticas procedentes de la Asociación de Exportadores (ADEX), y el Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

No abordamos a las empresas textileras-confecciones peruanas fuera de la Bolsa de Valores de Lima, por la imposibilidad de contar con información oficial, con excepción de estadísticas procedentes de la Asociación de Exportadores (ADEX), y el Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

Análisis de Estructura de Inversión y Financiamiento

a) Credisa, por su nivel de inversiones, es la empresa más grande del sector. Supera en 100% tanto a Michell & Cía., como a Universal Textil S.A. Su estructura de inversión en base al año 2012 apenas creció en 1,8%. Destina el 42% a inversiones de corto plazo y el saldo de 58% al largo plazo. El financiamiento de sus operaciones los realiza con capital propio que representa el 74% y el financiamiento es de 26%. Mantuvo la autonomía de su ca-

pital reduciéndose de 74% a 70%.

b) Michell & Cía., por su parte es la más agresiva de las tres empresas. Su inversión creció en el periodo 2012-2015, en 24,9%. En promedio destina el 40% al corto plazo y el 60% restante, al largo plazo. En esta etapa difícil, su capital propio creció de 62% a 70%.

c) Universal Textil S.A., es la empresa que más se ha visto afectada con la crisis. Porque sus inversiones cayeron en cerca del 2% con referencia al 2012. Reduciéndose su capital propio por las pérdidas obtenidas de 68,8% a 66,5%.

Las empresas, pese al difícil momento que pasaron en el periodo bajo análisis, mantienen una sólida estructura financiera basados en su capital propio. El más debilitado ha quedado Universal Textil S.A.

Índice de Rentabilidad sobre Activos

a) El análisis cuantitativo muestra que la empresa que mejor ha utilizado su estructura fabril ha sido Michell & Cía. de 4,6% en 2012 pasó a duplicar el uso de su capacidad instalada a 9,86%.

b) Mal Credisa, y pésimo Universal Textil.

Eso nos indica que la crisis del sector se manifiesta en la caída del volumen de ventas. Quedando más afectada Universal Textil, cuyos costos fueron superiores a sus ingresos generados.

Índice de Rentabilidad sobre Ventas Netas

a) Credisa: En el periodo 2012-2015, sus ventas crecieron en 10% en el 2015, habiendo llegado al 15% en el año previo. Sus utilidades reportadas fueron mínimas: van de 3,74% en el 2012 a 7,34% en el 2014, siendo este su mejor año, para reducirse luego a

Tabla 3.

Índice de Rentabilidad sobre Ventas Netas (en porcentaje)

Fuente: Elaborado por Autores

Empresas	Nivel de ventas al 2015	Nivel de utilidades al 2015
Credisa	Crecieron en 10%	Se redujo en 5,82%
Michell & Cía	Cerraron con 60%.	Apenas llegaron a 9,79%
Universal Textil S.A	Bajaron en 11%	Cayeron al 2,26%

5,82% en el 2015.

b) Michell & Cía.: Se confirma que es la empresa con mejor performance en ventas. En el 2014 incrementó en 63%, cerrando el 2015 con 60%. Sin embargo, no fue lo mismo en utilidades. Éstas apenas alcanzaron, en su mejor momento, el 9,79% en el año 2015.

c) Universal Textil: Sus ventas decrecieron en el periodo al final del 2015, en 11%. Lo que afectó a sus utilidades que cayeron al 2,26% en el 2015, recuperándose del 2013, que alcanzó al 15% de sus ventas.

Se concluye que fue un periodo muy complicado para el sector por sus bajas ventas y bajas rentabilidades.

Índice de Rentabilidad sobre Patrimonio Neto

a) Credisa: Superó este periodo crítico incrementando su patrimonio en solamente 1,44% en base al 2012.

b) Michell & Cía., Incrementó su patrimonio en un 140%. Excelente gestión financiera empresarial.

c) Universal Textil S.A.: Vio reducido su patrimonio en 4%.

Los datos nos dicen que la reducción en ventas afectó a Universal Textil S.A.; Credisa se mantuvo a pie firme en la tormenta preservando su patrimonio. Mientras que Michell & Cía., aparece como la mejor empresa en gestión financiera.

Análisis de Índice de Liquidez sobre Capital de Trabajo.

a) Credisa: Mantuvo un capital de trabajo positivo en todo el periodo, pero disminuyó en 17% en el 2015, respecto del 2012.

b) Michell SA.: En el periodo bajo análisis, duplicó su capital de trabajo. Muestra fehaciente de su efectivo manejo financiero.

c) Universal Textil S.A: Su capital de trabajo fue positivo en el periodo, pero disminuyó en sólo 1% respecto al 2012.

Se concluye que todas las empresas manejaron un capital de trabajo positivo. Pero Michell S.A., sobresale por su eficiencia.

Análisis de Índices de Liquidez sobre Razón Corriente

Todas las empresas del Sector mantuvieron excelente liquidez en el periodo bajo análisis (2012 - 2015). Credisa y Universal Textil mantuvieron una tendencia decreciente. Mientras que el caso de Michell & Cía. es totalmente diferente, dado a que es ascendente.

Análisis de Índice de Liquidez de Prueba Ácida.

Este indicador está directamente relacionado con el nivel de inventarios al final de cada año. Si disminuye el stock, aumenta el indicador de liqui-

dez. Si aumenta el stock, disminuye el indicador de liquidez.

a) Credisa: Sorprende su gran capacidad financiera. Incluido la deducción del inventario, tiene una disponibilidad de 1,38% por cada sol de deuda, en el 2012; mejora en el 2013, a 2,01%, cae en el 2014, a 1,50% y se normaliza en el 2015, con 0,80% por sol de deuda.

b) Michell & Cía.: Mejora notablemente su indicador de menos a más.

c) Universal Textil S.A.: Es lo contrario de Michell & Cía.: su tendencia es decreciente: va de más a menos.

Este conjunto de empresas no tiene problemas de liquidez. Sus problemas, en un mundo en recesión, es encontrar compradores. y/o consumidores.

Análisis de Índices de Días de Cobranza

Está relacionado directamente con el nivel de ventas y el saldo pendiente de cobro de facturas giradas.

a) En general se nota en todas las empresas del sector que el promedio de días de cobranza es alrededor de 60 días.

b) Universal Textil, tiene problemas de cobranzas, mientras que Michell & Cía., mantiene sus saldos por debajo de 60 días.

Análisis de Índices de Días de Pago

Se relaciona directamente con el nivel del costo de ventas (en reemplazo de las compras por no disponer de esa información), y el saldo pendiente de pago de facturas de proveedores.

En general se nota en todas las empresas del sector que el promedio de días de pago es alrededor de 20 días para empresas con liquidez como es el caso de Credisa y Michell & Cía. Universal Textil, tiene problemas de pago.

Análisis de Índices de Días de Inventario

Nos indica que tiene que ver con el ritmo de las ventas que mantiene la empresa con sus clientes. Si aumenta el stock es porque caen las ventas y al revés, si disminuye el stock, es porque se incrementan las ventas.

En general se nota en todas las empresas del sector que el promedio de días de inventario es superior a 270 días como es el caso de Credisa. Michell & Cía., tiende a la baja porque sus ventas se incrementan.

Universal Textil, tiene problemas de mercado. La tendencia de su stock es en alza, lo que afecta a sus costos, en intereses y gastos administrativos por mantenimiento de almacenes

Aplicación Práctica

La empresa exportadora textil-confecciones peruana para sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo, tiene tres caminos:

- Actuar independientemente al estilo de la empresa textil Benetton.
- Desarrollar la Cooperación Interna.
- Actuar integrados en la Alianza del Pacífico.

Actuando al estilo de la Empresa Textil Benetton

Este tema tratado debido a su crecimiento exponencial en ventas "obtenido en un sector tremendamente maduro, como es el género de punto, y en un entorno no especialmente favorable: el norte de Italia" Jarillo & Martínez, (1989). La estrategia de Luciano Benetton es el intento de llevar la moda al "nivel industrial" sacándolo de la "fase artesanal" y con

un "enfoque global". La moda, como ahora deben tener muy claro nuestros textileros criollos, necesita una adaptación constante a los gustos de sus clientes, tener contacto muy próximo a esos clientes y gran flexibilidad para dar respuesta a los cambios de tendencia. El "industrial" busca volumen y planificación para obtener economías de escala. Eficiencia que proporciona ofrecer un buen diseño y buena calidad a precios moderados con un enfoque mundial. Benetton se describe a sí mismo, como una compañía desintegrada verticalmente, es decir, subcontrata el 95% de sus actividades de fabricación, distribución y ventas, manteniendo un estrecho contacto con sus subcontratistas, beneficiándose de una empresa grande e integrada. Las compras de materias primas están centralizadas: así obtiene economías de escala enormes en el principal elemento de costo de sus productos. Dispone de un ejército de 350 subcontratistas que llevan a cabo la fabricación y recibiendo los productos terminados. Retiene para sí las actividades del tinte y corte: allí aplica su alta tecnología mediante procesos químicos complicados y diseño CAD/CAM por computadora. Así les asegura planes de producción, previendo necesidades de material, así como asistencia técnica para asegurar la calidad deseada. También exige la exclusividad de sus contratistas para saber si está disponible toda la capacidad para un programa de fabricación sumamente volátil. Esta modalidad le da dos ventajas: a) Máxima flexibilidad y b) Costes muy bajos. Su producto vende únicamente a través de tiendas con su nombre. Que generalmente pertenecen a inversores externos con excepción de unos cuantos establecimientos "insignia" propiedad del mismo Benetton. Con la exigencia de que los propietarios estén directamente involucrados en la dirección

de las mismas. Y una particularidad final: los agentes, intermediarios entre Benetton y las tiendas. Su misión: establecer la red de ventas al detalle en todo el mundo, buscando quién puede abrir tiendas en cada país.

Desarrollar la Cooperación Interna

Su ventaja competitiva está basada realmente en una ventaja cooperativa. Porque la cooperación permite a la compañía concentrarse en sus competencias distintivas, a la vez que se aprovecha de la eficiencia de otras empresas en sus respectivas áreas de especialidad. Esta decisión tiene una ventaja para las empresas jóvenes: no tienen que soportar todas las inversiones que requiere su desarrollo. “La cooperación es eficaz, si por cualquier razón, dos empresas obtienen costes más bajos que una sola compañía integrada; esto es, si los costes externos están por debajo de los internos” Jarillo & Martínez (1991, pp. 50-57). Es decir, si los importes que carga un subcontratista son menores a los costos completos de realizar una actividad por la propia empresa. Siempre que los costos externos sean inferiores, la red de proveedores crecería trabajando con la máxima eficiencia posible. Un ejemplo de ello son los Consorcios o uniones temporales y se define como un acuerdo entre varias empresas cuyo objetivo principal es desarrollar una actividad económica que va a resultar en rendimientos para todas y cada una de ellas. De igual manera estas deberán responder solidariamente por todas y cada una de las obligaciones derivadas de la propuesta y del contrato. En consecuencia, las actuaciones, hechos y omisiones que se presenten en desarrollo de la propuesta y del contrato, afectarán a todos los miembros que lo conforman. Un ejemplo se da en comercio exterior, cuando varias em-

presas fabricantes, comercializadoras, transportadoras, se unen, sin perder su autonomía e independencia para introducirse y operar, de forma conjunta, en los mercados externos.

Actuar integrados en la Alianza del Pacífico

Su ventaja competitiva está basada en que la “unión hace la fuerza” y sería de aplicación todo lo arriba indicado, pero bajo el paraguas de los países de la alianza: Colombia, Chile, México y Perú.

CONCLUSIONES

El sector textil-confecciones abarca una serie de actividades que incluye el tratamiento de fibras naturales y artificiales para la elaboración de hilos, continúa con la fabricación y acabado de telas y finaliza con la confección de prendas de vestir y otros artículos relacionados. Es uno de los sectores industriales más controvertidos, tanto en la definición de tratados comerciales internacionales como por su tradicional incumplimiento de mínimas condiciones laborales y salariales por su deslocalización constante. La industria peruana no se ha caracterizado precisamente por ser muy barata, y el factor precio ha sido determinante en la actual configuración del mercado. Así, si por un artículo nicaragüense se desembolsa US\$ 2,17; por una hondureña US\$ 2,56; por otra de origen salvadoreño, US\$ 2,80, mientras que por una peruana pagan US\$ 6,18, es una gran diferencia que hoy ya no es compensada por la calidad del algodón Pima, el acabado de la prenda, ni por su apreciada mano de obra calificada. Tenemos que convenir que no hemos generado productividad y competitividad en el sector textil-confecciones en el periodo 2012-2015 debido a: Elevados

costos logísticos; tipo de cambio muy bajo; sobrecostos tributarios; baja de precios internacionales; sobrecostos laborales y cierre de mercados por recesión internacional. Hay mucho que hacer a futuro en este aspecto.

Uno de los elementos claves en la determinación de la productividad industrial, está en la fijación de los precios de venta del producto a exportar, equilibrándola con respecto a lo que el mercado pueda aceptar, en un determinado tiempo, en un determinado lugar y en un contexto específico. Para “calzar” estos elementos en la realidad la fijación de precios adquiere trascendencia especial:

Cuando se amplía la línea de producción con demandas orientadas al mercado externo, para alcanzar un punto de equilibrio conveniente al uso de la capacidad instalada de la planta. Cuando se define una política de segmentación de mercados. Cuando hay una precisa política de diferenciación de productos. Teniendo en cuenta lo que el mercado está dispuesto a pagar. Estableciendo un precio a la salida de fábrica. Y considerando cantidades suficientes para generar beneficios.

Aplicar la producción ajustada o Lean Manufacturing, es de prioridad importante para las organizaciones industriales del país a fin de recuperar rápidamente el mercado perdido. Porque, si a pesar de la dura recesión del mercado internacional, nuestra industria textil-confecciones ha venido exportando, es porque definitivamente hemos incrementado la productividad en el periodo 2015-2016, pero no en el nivel deseado, porque las utilidades fueron mínimas, según análisis de información realizada a la muestra identificada.

Asimismo, se encuentra una gran diferencia de productividades entre

empresas, en función del tamaño y la ubicación geográfica. Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), emplean a alrededor del 59% de la Población Económica Activa (PEA), sin embargo, un gran porcentaje de ellas son de baja productividad (bajos ingresos por persona o pocas ventas por persona) y son informales. Así, por ejemplo, según el INEI aproximadamente 88% del total de la PEA, ocupada que trabaja en MYPE tiene un empleo informal. A ello se suma que, a pesar de representar el 72% del total de empresas exportadoras, las MYPE solo representan el 3,4% del valor total de las exportaciones del Perú.

La competitividad es la eficiencia de los mercados, esta se manifiesta en la facilidad con que se puede iniciar un negocio en el Perú, así como en las menores barreras para el comercio internacional (arancelarias y paraarancelarias) y para la llegada de inversión extranjera. Diagnosticar la competitividad es un trabajo de alta complejidad. Por su naturaleza dinámica y por la cantidad de variables que interactúan entre sí, la competitividad es ante todo una variable que se mide en términos relativos, pues se relaciona directamente con la capacidad de un país para competir con otro. Esta reducción de barreras ha propiciado una mayor internacionalización del Perú.

Otro aspecto que afecta la competitividad se refiere a la fragmentación del desarrollo empresarial y productivo en un gran número de pequeños negocios. Así, el 94,2% de las empresas son micro empresas, 5% son pequeñas, y apenas el 0,8% son medianas y grandes empresas (PRODUCE, 2012, citado en Ministerio de Economía y Finanzas).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adex: *Costos logísticos y tipo de cambio golpean a exportadores*. (8 de marzo de 2016). El Comercio. Recuperado de <http://elcomercio.pe/economia/peru/adex-costos-logisticos-tipo-cambio-golpean-exportadores-212527?foto=2>

Ávila, N. & Gillezeau, P. (2008). Competitividad y productividad de las naciones. *NEGOTIUM*, 9, pp. 7 – 32.

Jarillo, J. & Martínez, J. (1991). *Estrategia Internacional. Más allá de la exportación*. Madrid: McGraw-Hill.

Jarillo, J. & Martínez, J. (1989). *El Caso Benetton, S.p.A. División de Investigación de la Harvard Business School*. Madrid: Instituto de Empresa.

Klaus Schwab (2016). *Anuario de Competitividad Mundial 2016-2017*. Ginebra: Foro Económico Mundial. Recuperado de http://www.cdi.org.pe/pdf/IGC/2016-2017/the_global_competitiveness_report_2016-2017.pdf

Martínez, C. (1995). *Del concepto de*

productividad en el management clásico al concepto de eficacia en el management contemporáneo. Innovar, 6, pp. 66 – 79.

Ministerio de Economías y Finanzas, (2014). *Desarrollo Productivo y Empresarial*. Recuperado de https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/linea/Desarrollo_productivo_empresarial.pdf

Ministerio de Economía (2006). *Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires*. La Plata: Lic. Gerardo Adrián Otero.

Ministerio de Economía (2012). *Agenda Nacional de la Competitividad. (2012-2021). Hacia un desarrollo que promueva oportunidades y un país próspero y equitativo*. Recuperado de <https://www.pronacom.gt/website/biblioteca/Agenda%20Nacional%20de%20Competitividad.pdf>

Ministerio de la Producción (2015). *Compendio estadístico Perú 2015*. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1253/compendio2015.html

Oppenheimer, A. (2014). *¡Crear o Morir! La esperanza de América latina y las cinco claves de la innovación*. CV. México: Penguin Random House.

Prokopenko, J. (1989). *La Gestión de la Productividad. Manual Práctico*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.