

UNIVERSIDAD DE SEVILLA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA II



**DINÁMICAS TERRITORIALES Y DESARROLLO EN UN
CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA. EL CASO DE
LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN YUCATÁN**



TESIS DOCTORAL

Presentada por:

Juan Felipe de Jesús Alonzo Solís

Dirigida por:

Dr. D. Antonio Cano Orellana
Dr. D. Manuel Delgado Cabeza

Sevilla, 2015

A mi madre, porque a ella le debo todo lo que soy.

A mi padre[†], a quien extraño.

A María José, por la paciencia y apoyo.

A Marijón y Piloncito, por darme una razón.

AGRADECIMIENTOS

Nacer en Yucatán es una de las cosas que le agradezco a la vida, una tierra llena de cultura, tradiciones y gente buena. Durante el siglo XX y los primeros años del presente siglo, Yucatán ha sido escenario de transformaciones económicas y sociales que han impactado en la calidad de vida de sus habitantes; algunas de estas transformaciones las he podido observar en los años que me ha tocado vivir en esta maravillosa tierra. Mi incesante deseo de comprender los porqués de estas transformaciones fue una de las principales razones de mi acercamiento a la Ciencia Económica. Por tanto, indudablemente, la elección del tema de esta tesis respondió a mi aspiración de comprender mejor los procesos económicos, que en la actualidad, afectan el desarrollo de los territorios. Espero que este trabajo permita aportar, aunque sea un granito de arena, a mejorar las condiciones de vida del pueblo yucateco.

La elaboración de este trabajo no hubiera sido posible sin la ayuda y el apoyo de algunas personas a quien quiero mostrar mi agradecimiento. En primer lugar, quiero agradecer a los directores de mi tesis, Dr. D. Antonio Cano Orellana y Dr. D. Manuel Delgado Cabeza por los consejos y enseñanzas durante la realización de este documento y en general durante todo el Doctorado. Ambos, indudablemente, han influido en mi formación académica y en la forma de acercarme de manera crítica al análisis de los procesos económicos. A Antonio, también, le agradezco la paciencia y enseñanzas en las conversaciones que fueron dando forma a este trabajo en las estancias que realice en la Universidad de Sevilla.

Asimismo, agradezco al conjunto de profesores del Departamento de Economía Aplicada II de la Universidad de Sevilla, en particular a Chary, Vicente y Javier, quienes amablemente me recibieron en las estancias académicas realizadas en su Departamento. En especial quiero agradecer a Estrella, por todo su apoyo en los trámites requeridos y por su buen trato.

Quiero, también, agradecer el Dr. D. Rodolfo Canto Sáenz, por todos los consejos para la realización de este trabajo. Es indudable que la culminación de esta tesis incluye todo el recorrido, de varios años, en que el Desarrollo de Yucatán ha sido nuestro punto de encuentro. A la Dra. Dña. Cristina Girado y Dr. D. Prudencio Mochi por compartir conmigo su pasión por el desarrollo territorial.

A todos los empresarios y funcionarios relacionados con la industria del vestido en Yucatán quienes amablemente me abrieron las puertas de sus fábricas y/o oficinas y compartieron conmigo sus conocimientos y comentarios.

Quiero agradecer a toda mi Familia quien me ha acompañado en estos años durante la elaboración de este proyecto. A mi madre, a quien le debo todo lo que soy y quien me dio una identidad de Universitario, que sin duda, marco mi vida. Quiero agradecerle, también, su gran esfuerzo de trabajo, para darnos una mejor vida. A mi padre, a quién extraño como compañero y amigo. Espero volver a tener la oportunidad de compartir algún día un juego con él. A mi hermana, Cesar y sobrinos quienes siempre han estado allí apoyándome. En especial quiero agradecer a María José, mi compañera durante las noches de redacción de este documento, quien me ha apoyado en la realización de este trabajo duplicándose, seguramente, su trabajo de madre. Sin el amor y comprensión de tu parte no hubiera sido posible esto. A Marijó y piloncito por ceder su tiempo para realización de este trabajo y por darme una razón para llegar a buen puerto.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	27
Introducción general	27
Objetivo de la tesis	29
Justificación	32
Estado del arte.....	36
Materiales y Métodos.....	38
Fuentes de información.	39
CAPÍTULO 1. INDUSTRIALIZACIÓN Y DESARROLLO EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA	47
Introducción	47
1.1. Inicio de la relación entre industrialización y desarrollo	49
1.2. La evolución de la <<economía del desarrollo>> y las políticas de industrialización de los territorios antes del contexto actual de globalización económica.	51
1.2.1. Teoría de la modernización	51
1.2.2. Teoría estructuralista del desarrollo	57
1.2.3. Teoría neomarxista de la dependencia	60
1.2.4. Teoría neoliberal del desarrollo.....	64
1.2.5. La escuela neoinstitucionalista del desarrollo	65
1.2.6. Teorías alternativas del desarrollo	67
1.3. Desarrollo e industrialización en un contexto de globalización económica	69
1.4. Emergencia de nuevas aproximaciones teóricas para explicar la industrialización en un contexto de globalización económica.....	72
1.4.1. Nueva división internacional del trabajo	73
1.4.2. Acumulación flexible.....	75
1.4.3. Nueva geografía económica	77
1.5. Emergencia del enfoque de las Cadenas Globales de Valor o Redes Globales de Producción para analizar las perspectivas de los territorios en desarrollo	79

1.6. Conectando el desarrollo, la industrialización y las Redes Globales de Producción.....	82
1.6.1. Perspectiva sistema-mundo.....	83
1.6.2. Cadenas de valor y las ventajas comparativas	84
1.6.3. Cadenas Globales de Valor (CGV)	85
1.6.3.1. Algunas consideraciones al enfoque del ascenso industrial.....	91
1.6.4. Redes Globales de Producción (RGP).....	93
1.7. Participación de las pequeñas y medianas empresas en las Redes Globales de Producción. Oportunidades y amenazas	97
Consideraciones finales del capítulo	99

CAPÍTULO 2. LA INDUSTRIA MUNDIAL DEL VESTIDO Y SUS DINÁMICAS EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA 103

Introducción	103
2.1. Características tecnológicas de la industria del vestido.....	104
2.1.1. Cadena de valor de la industria del vestido.....	104
2.1.2. Actores que participan en la cadena de valor de la industria del vestido.....	107
2.1.3 Moda e industria del vestido.....	114
2.1.4 Subcontratación de la producción: Elemento característico de la industria del vestido	116
2.1.5. Talleres de explotación laboral y trabajo domiciliario: imágenes ligadas a la industria del vestido a través de su historia	117
2.2. La evolución histórica de la industria mundial del vestido ligada a la regulación de su comercio por parte de los países desarrollados	119
2.2.1. Los inicios industriales de la fabricación de prendas de vestir y la regulación de su comercio por parte de Inglaterra.	120
2.2.2. La influencia de Estados Unidos en el desarrollo de la Industria textil y del vestido en los países del continente asiático, tras la Segunda Guerra Mundial.....	121
2.2.3. La regulación por cuotas del comercio mundial de prendas de vestir y el impacto de los cambios a este marco regulatorio en los territorios en desarrollo. De 1974 2015	123
2.2.4. Acuerdo Multifibras (AMF) de 1974 a 1994.....	123

2.2.5 Acuerdo sobre los textiles y el vestido de la Organización Mundial del Comercio de 1995 a 2004	125
2.2.6. Acuerdos preferenciales de comercio entre países	126
2.2.7. El fin del acuerdo sobre textiles y el vestido de la Organización Mundial del comercio	126
2.3 Dinámicas de la industria del vestido en un escenario de globalización económica	127
2.3.1. Patrones del comercio mundial de la industria del vestido	127
2.3.2. La entrada de China a la OMC y su impacto en los flujos del comercio mundial de la industria del vestido.....	130
2.3.3. La finalización del sistema de regulación por cuotas del comercio mundial de la industria textil y del vestido y sus impactos territoriales....	132
2.3.4. Incremento de la subcontratación internacional (<i>offshoring</i>)	137
2.3.5. Reparición de los talleres de explotación laboral a escala mundial	138
2.3.6. Incremento en el poder de mercado de los grandes minoristas y los distribuidores de marca	141
2.3.7. Modelo de negocio basado en ofrecer y estimular el rápido cambio de la moda (<i>Fast Fashion</i>)	145
2.4. Industria del vestido y procesos de industrialización en los territorios en desarrollo.....	153
Consideraciones finales del capítulo	157

CAPÍTULO 3. DINÁMICAS Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MÉXICO EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA 159

Introducción	159
3.1. Origen y evolución de la industria del vestido en México. Breve recorrido histórico	161
3.1.1. Orígenes de la industria del vestido en México (desde la Colonia hasta 1940)	162
3.1.2. Las cuatro etapas de la evolución reciente de la industria del vestido en México. (Desde 1940 a 2015)	164
3.1.2.1. Primera etapa (de 1940 a 1955). La industria del vestido orientada a proveer la demanda creciente del mercado interno.....	164

3.1.2.2. Segunda etapa (de 1955 a 1994). Consolidación y crecimiento de la industria del vestido en México bajo el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).....	165
3.1.2.3. Tercera etapa (de 1994 a 2000). Crecimiento importante de las exportaciones de prendas de vestir en el territorio mexicano hacia el mercado de Estados Unidos.....	165
3.1.2.4. Cuarta etapa (de 2001 a 2015). Crisis del modelo de desarrollo en la industria del vestido en México: cierre de maquiladoras y pérdida de empleos en el sector.....	166
3.2. Situación económica actual de la industria del vestido en México. Una breve descripción.....	167
3.2.1. Personal ocupado y unidades económicas	167
3.2.2. Contribución al Producto Interno Bruto, producción y valor agregado de México.....	169
3.2.3. Distribución regional de la industria del vestido en México	170
3.2.4. Comercio exterior de la industria del vestido en México	171
3.3. Características y evolución de la inserción de México en las redes de suministro del vestido hacia el mercado de Estados Unidos	172
3.3.1. Inicio de la integración de México a las redes de suministro de prendas de vestir a Estados Unidos.....	173
3.3.2. La década de los ochenta: transformaciones institucionales en México y el establecimiento de regímenes especiales, por Estados Unidos, para favorecer la integración de redes de producción en la industria textil y del vestido	175
3.3.3. Firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y devaluación del peso mexicano en 1994: incentivo para acelerar la inserción de México a la redes de suministro del vestido a Estados Unidos	177
3.3.4. Las maquiladoras de exportación en México durante la primera década del siglo XXI	179
3.4. Naturaleza y funcionamiento del comercio intraindustrial a través de la industria maquiladora de exportación y el régimen arancelario 807 (producción compartida)	180

3.5. Causas y consecuencias de la transformación de la industria del vestido en México: De empresas manufactureras a maquiladoras de prendas de vestir orientadas al mercado estadounidense.....	182
3.6. Dinámicas de la industria del vestido en México en un escenario de globalización económica.....	185
3.6.1. Inserción, integración y cambio. Modelo de crecimiento y cambio territorial	185
3.6.2. Dinámicas en el mercado de trabajo	196
3.6.2.1 Instituciones y mercado laboral en México en un escenario económicamente globalizado	202
3.6.3 México, economía extravertida, de bajo crecimiento económico y sistema productivo desarticulado	203
3.6.4. Industria del vestido y deterioro ambiental	208
3.6.5. Industrias del vestido y comunidades rurales.....	214
Consideraciones finales del capítulo	216

CAPÍTULO 4. YUCATÁN: DINÁMICAS TERRITORIALES Y DESARROLLO, EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA 219

Introducción	219
4.1. Situando a Yucatán.....	220
4.1.1. Aspectos geográficos y demográficos.....	220
4.1.2. Breve síntesis de la historia económica de Yucatán. Un siglo de mono producción henequenera y su impacto en su incipiente industrialización.....	222
4.1.2.1. El auge henequenero: “Motor” del desarrollo económico de Yucatán y desincentivo a la diversificación industrial	224
4.1.2.2. La caída de la industria henequenera y la necesidad de diversificar la economía yucateca.....	227
4.1.3. La economía actual de Yucatán	228
4.1.3.1. Comercio exterior	230
4.1.4. Principales rezagos económicos y sociales en el Estado de Yucatán asociados a su poca industrialización: pobreza, cohesión social y bajos salarios.....	231

4.2. Dinámicas territoriales en Yucatán en un contexto de la globalización económica	235
4.2.1. Inserción de Yucatán en la economía global.....	236
4.2.2. Industria Maquiladora de Exportación (IME): un modelo que generó crecimiento económico pero no cohesión social (1994-2001).....	241
4.2.3. Retroceso de la IME en Yucatán (2002 - 2014).	244
4.2.4. El efecto del “boom” maquilador y la trampa del “ <i>big push</i> ” en la política de fomento industrial en Yucatán	247
4.2.5. Más allá de la IME del vestido.....	248
4.3. Industria manufacturera en Yucatán	251
4.3.1. Industria manufacturera en Yucatán en la actualidad	251
4.3.2. Evolución de la industria manufacturera en Yucatán en un contexto de globalización económica	255
4.3.2.1. Primera etapa, de 1988 a 1993: Retroceso de la industria manufacturera en Yucatán en el marco de la política de liberalización económica y apertura comercial establecida por el Gobierno mexicano	255
4.3.2.2. Segunda etapa, de 1994 a 2001: Crecimiento exponencial de la IME en el territorio yucateco, que lo lleva a ser una de las regiones con mayor crecimiento económico de las regiones de los países de la OCDE	258
4.3.2.3. Tercera etapa, de 2001 a 2015: Retroceso de la IME en el territorio yucateco y debilitamiento de su industria manufacturera, que precariza, aún más, la situación del trabajo en Yucatán.....	261
4.3.2.4. Desempeño de la industria manufacturera en Yucatán de 2003 a 2008.....	262
4.3.2.5. Intensidad tecnológica en la industria manufacturera en Yucatán	266
4.3.2.6 Resumiendo las dinámicas observadas en la industria manufacturera en Yucatán de 2003 a 2008	272
4.3.2.7. Efectos del debilitamiento de la industria manufacturera en Yucatán en el mercado de trabajo	275
Consideraciones finales del capítulo	279

CAPÍTULO 5. LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN YUCATÁN. SUS DETERMINANTES FUNDAMENTALES Y DINÁMICAS EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA	283
Introducción	283
5.1. Origen y evolución de la industria del vestido en Yucatán antes de la llegada de la IME a su territorio (1960 -1994).....	284
5.1.1. Origen industrial de la fabricación de prendas de vestir en Yucatán: Factores histórico-económicos que determinaron el inicio tardío de la industria del vestido en Yucatán y su producción ligada a prendas de vestir típicas de la región	284
5.1.2. La relación indisoluble entre el territorio yucateco y su industria del vestido: La vestimenta típica de las comunidades rurales mayas y sus aportes a la industria del vestido en Yucatán; de mujeres artesanas a mano de obra para la IME	287
5.1.3. Industria del vestido en Yucatán y su papel como una fuente alternativa de ingresos para las comunidades rurales	292
5.1.4. El papel de las comunidades rurales en la industria del vestido de Yucatán: Maquila y trabajo domiciliario	293
5.1.5. La guayabera: El comienzo de la confección de prendas de vestir en Yucatán de manera industrial con apego a las raíces locales.....	294
5.1.6. Principales características de la industria local del vestido de 1988 a 1993	297
5.2. Inserción del territorio yucateco en las redes de suministro de prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos: Dinámicas y evolución de la industria del vestido en Yucatán	299
5.2.1. La IME en Yucatán antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	299
5.2.2. Factores que impulsaron la llegada en gran número de la IME al territorio yucateco.....	301
5.2.3. Llegada de la IME de la rama del vestido al territorio yucateco a partir de 1994: La conjunción de las necesidades estratégicas de la industria del vestido estadounidense y los factores de atracción regional	302

5.2.4. Naturaleza de la inserción de Yucatán en las Redes Globales de Producción de la industria del vestido.....	304
5.2.5. La etapa de crecimiento acelerado de 1994 a 2000	307
5.2.6. Cambios cualitativos que generó el crecimiento acelerado de la industria maquiladora de exportación en la industria local del vestido	308
5.2.7. Crecimiento de la producción y las exportaciones con bajos salarios y escaso encadenamiento con la economía local	309
5.2.8. Comunidades rurales en Yucatán y la IME	310
5.2.9. Retroceso de la IME en Yucatán.....	313
5.2.10. ¿Existe evidencia de un ascenso industrial en las empresas que manufacturan prendas de vestir en Yucatán después de la inserción de su territorio en las RGP?.....	316
5.2.11. Otras lecciones que ha dejado el modelo maquilador en Yucatán	319
5.3. Industria del vestido en Yucatán en la actualidad	320
5.3.1. Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en Yucatán en la actualidad.....	326
5.4. Kimbilá y Tekit, dos localidades rurales de Yucatán especializadas en la confección de prendas de vestir pero con resultados diferentes	328
5.4.1. La diferencia en el desempeño entre Kimbilá y Tekit: Maquila vs trabajo artesanal; posibles aprendizajes para la política de fomento industrial en el Estado.....	335
5.5. Profundizando la caracterización de la industria local del vestido en Yucatán.....	336
5.5.1. Características básicas de la industria local del vestido.....	337
5.5.2. Tipo de relación de la industria local del vestido con las RGP y con la IME localizada en Yucatán	349
5.5.3. Percepción de los productores locales sobre las ventajas y desventajas de la apertura comercial y la presencia de la IME en el territorio yucateco.....	351
5.6. El regreso de los programas gubernamentales de fomento a la industria local del vestido	354
5.6.1. Programa Stilo Yucatán	355
5.6.2. Programa Así es la Guayabera, Así es Yucatán	357

5.6.3. Iniciativa gubernamental para elevar la competitividad de la industria local del vestido (IDIVY).....	359
Consideraciones finales del capítulo	360
CONCLUSIONES	363
ANEXOS.....	383
Anexo 1. Cuestionario para la caracterización de la industria del vestido en Yucatán.....	385
Anexo 2. Guía de entrevista para empresarios y funcionarios relacionados con la industria del vestido en Yucatán.....	391
BIBLIOGRAFÍA	393

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1. Fuerzas que actúan sobre la concentración geográfica.....	78
Cuadro 2.1. Posición de los principales minoristas de mercancías generales dentro de la lista de Fortune 500. Año 2013.....	109
Cuadro 2.2. Posición de los principales minoristas de ropa en la lista Fortune 500. Año 2013.....	109
Cuadro 2.3. Posición de las principales manufactureras de ropa en la lista Fortune 500. Año 2013.....	112
Cuadro 2.4. Patrones del comercio mundial de prendas de vestir por regiones, en porcentajes. Año 2011	128
Cuadro 2.5. Principales exportadores e importadores de prendas de vestir, en miles de millones de dólares y porcentajes. Año 2011.....	129
Cuadro 2.6. China: Proporción de las importaciones de prendas de vestir de las principales economías mundiales, en porcentajes y variación porcentual anual	131
Cuadro 2.7. China: Estructura porcentual de sus exportaciones de prendas de vestir por región destino	131
Cuadro 2.8. Estados Unidos: Importaciones de prendas de vestir por principales regiones de origen, en porcentajes. Años 2005 y 2011	133
Cuadro 2.9. Estados Unidos. Importaciones de prendas de vestir por principales economías de origen, en porcentajes. Años 2005 y 2011.....	133
Cuadro 2.10. Unión Europea. Importaciones de prendas de vestir por principales regiones de origen, en porcentajes. Años 2005 y 2011	134
Cuadro 2.11. Unión Europea. Importaciones de prendas de vestir por principales economías de origen, en porcentajes. Años 2005 y 2011.....	134
Cuadro 2.12. Factores de Competitividad de los grandes minoristas, fabricantes y comercializadores de marcas y sus implicaciones en el trabajo	136
Cuadro 3.1. Principales subsectores manufactureros en México, por personal ocupado. Año 2009	168
Cuadro 3.2. Principales subsectores manufactureros en México, por número de unidades económicas. Año 2009	169

Cuadro 3.3. Contribución a la producción bruta total, número de unidades económicas y personal ocupado de las 10 principales entidades productoras de prendas de vestir en México. Año 2009	171
Cuadro 3.4. Participación porcentual de los principales proveedores de prendas de vestir a Estados Unidos. Años 2000-2006.....	172
Cuadro 3.5. Marcas estadounidenses que maquilaban en Tehuacán Puebla, México, durante el auge de la IME	193
Cuadro 3.6. Clientes principales para las exportaciones de La Laguna en el año 2000	196
Cuadro 3.7. Porcentaje de la población ocupada en la industria del vestido con prestaciones sociales. Año 2000.....	202
Cuadro 4.1. Principales empresas establecidas en Yucatán en la actualidad	230
Cuadro 4.2. Origen de las importaciones y destino de las exportaciones de Yucatán. Año 2008.....	231
Cuadro 4.3. Balanza comercial del Estado de Yucatán. Marzo de 2003.	231
Cuadro 4.4. Ingresos percibidos por trabajadores en Yucatán. Marzo 2013.	235
Cuadro 4.5. Origen y participación de capital en la IME establecida en Yucatán, año 2000.	238
Cuadro 4.6. Distribución por rama industrial de la IME establecida en Yucatán al año 2000.....	238
Cuadro 4.7. Contribución de la IME al PIB de Yucatán. Años 1990-2000.....	243
Cuadro 4.8. Industria manufacturera en Yucatán por estratos de personal ocupado. Año 2008.	254
Cuadro 4.9. Industria manufacturera en Yucatán por estratos de personal ocupado, estructura porcentual. Año 2008.....	254
Cuadro 4.10. Estructura del producto interno bruto de Yucatán en porcentajes. Años 1988 y 1993.	255
Cuadro 4.11. Industria manufacturera en Yucatán. Participación en el valor de la producción y el empleo. Años 1988 y 1993	256
Cuadro 4.12. Tasa de crecimiento en la industria manufacturera de Yucatán, en porcentajes. Años 1988-1993.....	257
Cuadro 4.13. Indicadores de las actividades manufactureras en Yucatán según intensidad tecnológica, en porcentajes. Año 2003	267

Cuadro 4.14. Sectores manufactureros según intensidad tecnológica en México.....	269
Cuadro 4.15. Evolución del número de unidades económicas de la industria manufacturera de Yucatán, según intensidad tecnológica. Años 2003-2008..	270
Cuadro 4.16. Evolución del personal ocupado en la industria manufacturera de Yucatán, según intensidad tecnológica. Año 2003-2008.....	271
Cuadro 4.17. Evolución del valor agregado generado en la industria manufacturera de Yucatán según intensidad tecnológica. Años 2003-2008..	272
Cuadro 5.1. Las diez entidades federativas en México con mayor porcentaje de personal ocupado dedicado a la confección de prendas de vestir. Año 1988	286
Cuadro 5.2. Unidades económicas y personal ocupado dedicado a la confección de prendas de vestir en Yucatán. Año 1988	287
Cuadro 5.3. Crecimiento de la industria de confección de prendas de vestir en Yucatán, en unidades y porcentajes. Años 1988-1993	293
Cuadro 5.4. Industria maquiladora de exportación establecida en Yucatán en 1990, por rama de actividad, en unidades y porcentaje	300
Cuadro 5.5. Principales empresas maquiladoras de la rama del vestido establecidas en Yucatán y sus vínculos territoriales	306
Cuadro 5.6. Número de plantas maquiladoras de exportación establecidas en municipios rurales de la zona henequenera en 1999.....	310
Cuadro 5.7. Rama productiva de las maquiladoras de exportación establecidas en la zona henequenera en 1999.....	311
Cuadro 5.8. Número total de unidades económicas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir en Yucatán por estrato de tamaño de empresa, Año 2009, en unidades y porcentajes.....	320
Cuadro 5.9. Fabricación de prendas de vestir. Valor de la producción en pesos y porcentaje de contribución al total de la producción por estrato de tamaño de empresa. Yucatán. Año 2009.....	321
Cuadro 5.10. Industria manufacturera en Yucatán. Distribución del personal ocupado por subsector manufacturero. Año 2009.....	324
Cuadro 5.11. Industria manufacturera en Yucatán. Distribución de unidades económicas por subsector manufacturero. Año 2009	324
Cuadro 5.12. Industria manufacturera en Yucatán. Distribución del valor agregado generado por subsector manufacturero. Año 2009	325

Cuadro 5.13. Industria manufacturera en Yucatán. Participación en el valor agregado manufacturero nacional de sus correspondientes subsectores. Año 2009	325
Cuadro 5.14. Distribución geográfica de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en México, número de establecimientos por entidad federativa. Año 2014.....	327
Cuadro 5.15. Distribución por actividad económica de la IMMEX localizada en Yucatán. Año 2014.....	328
Cuadro 5.16. Las 10 principales localidades de Yucatán con el mayor número de unidades económicas dedicadas a la confección de prendas de vestir	329
Cuadro 5.17. Valor agregado y remuneraciones totales por personal ocupado en Yucatán, Kimbilá y Tekit. Cifras en miles de pesos. Año 2009.....	336
Cuadro 5.18. Distribución de las unidades económicas encuestadas por periodo de inicio de actividades.	338
Cuadro 5.19. Unidades económicas encuestadas registradas como IMMEX por periodo de inicio de actividades	339
Cuadro 5.20. Distribución de las unidades económica encuestadas por número de empleados, en unidades y porcentajes	340
Cuadro 5.21. Principales tipos de prendas de vestir confeccionadas en las unidades económicas encuestadas	342
Cuadro 5.22. Distribución de las unidades económica encuestadas por origen de capital.....	344
Cuadro 5.23. Distribución de las unidades económica encuestadas por mercados que atienden.....	345
Cuadro 5.24. Distribución de las unidades económicas encuestadas por canales de distribución que utilizan	345
Cuadro 5.25. Distribución de las unidades económicas encuestadas por tipos de clientes	347
Cuadro 5.26. Distribución de las unidades económicas por el porcentaje de su producción que es maquila para terceros	348
Cuadro 5.27. Distribución de las unidades económicas encuestadas por el tipo de unidades económicas que subcontrata para la realización de parte de su producción.....	349

Cuadro 5.28. Relación de las unidades económicas encuestadas con la IME	349
Cuadro 5.29. Relación de las unidades económicas encuestadas con minoristas, comercializadoras y fabricantes de marca en el extranjero	350

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 2.1. Patrones del comercio de prendas de vestir por regiones. Año 2011	127
Gráfica 2.2. China: Evolución de la participación relativa de sus exportaciones en el mercado mundial de prendas de vestir. 1980-2012.....	130
Gráfica 2.3. Evolución en la participación en las exportaciones mundiales de prendas de vestir de los principales países exportadores al término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC. Años 2005-2012.....	135
Gráfica 2.4. Consumo promedio per cápita por unidad de ropa y zapatos en un año. Países seleccionados en América Latina	148
Gráfica 3.1. Contribución de la industria del vestido al PIB nacional y manufacturero en México. Años 1993-2013.....	170
Gráfica 3.2. Participación de la industria del vestido en las exportaciones nacionales. 1993-2007	172
Gráfica 3.3. Los 10 principales exportadores de prendas de vestir en el mundo en 2011. (Exportaciones en miles de millones de dólares)	172
Gráfica 3.4. Crecimiento porcentual promedio del PIB y del PIB per cápita en México (1963-2013)	197
Gráfica 3.5. Índice del salario mínimo real en México (1976-2013).....	197
Gráfica 3.6. Exportaciones de México por tipo de mercancías, en porcentajes. Año 2012.....	204
Gráfica 3.7. Exportaciones industriales de México por contenido tecnológico, en porcentajes de las exportaciones totales. Año 2006	205
Gráfica 3.8. Porcentaje de insumos nacionales e importados de la Industria Manufacturera y Maquiladora de Exportación en México. (2007-2014)	206
Gráfica 3.9. Fabricación de insumos textiles. Total de unidades económicas en México	208

Gráfica 3.10. Fabricación de insumos textiles. Personal ocupado total en México.....	208
Gráfica 3.11. Fabricación de insumos textiles. Valor de la producción en México a precios de 2003	208
Gráfica 4.1. Número de maquiladoras de exportación localizadas en Yucatán. Años 1990-2006	237
Gráfica 4.2. Empleos generados por la IME localizada en Yucatán. Años 1990-2006	239
Gráfica 4.3. Crecimiento e ingreso en entidades mexicanas. Años 1995-2001	242
Gráfica 4.4. Valor de la producción, consumo intermedio y valor agregado de la IME establecida en Yucatán. En miles de pesos, a precios de 1993. Años 1990-2004	243
Gráfica 4.5. Crecimiento e ingreso en los Estados mexicanos. Años 2003-2013	246
Gráfica 4.6. Ocupados por posición de trabajo en Yucatán. Años 2000 y 2013.	275
Gráfica 4.7. Ocupados por rama de actividad económica en Yucatán. Año 2000 y 2013.....	276
Gráfica 4.8. Tasa porcentual de desocupación por entidad federativa. Octubre 2014	276
Gráfica 4.9. Tasa de desempleo en Yucatán, México. Años 2006-2013.....	277
Gráfica 4.10. Remuneraciones reales por persona ocupada en los establecimientos manufactureros con programa IMMEX. Promedio mensual en pesos. Años 2012-2014	277
Gráfica 4.11. Ingreso promedio de la población ocupada. Pesos mensuales. Cuarto trimestre de 2013.....	277
Gráfica 4.12. Tasa de informalidad laboral.....	278
Gráfica 4.13. Evolución del ITLP-IS (ENOE). Yucatán. Primer trimestre 2005 – segundo trimestre 2014.....	278
Gráfica 4.14. Ingreso Laboral per cápita, Yucatán. Primer trimestre 2005 – segundo trimestre 2014.....	279
Gráfica 5.1. Número de maquiladoras de exportación instaladas en Yucatán entre 1990 a 2006	307

Gráfica 5.2. Personal ocupado en la IME establecida en Yucatán de la industria textil, prendas de vestir e industria del cuero. 1990-2004.....	308
Gráfica 5.3. Valor de la producción, consumo intermedio y valor agregado de la IME establecida en Yucatán de la industria textil, prendas de vestir e industria del cuero. En miles de pesos, a precios de 1993. Años 1990-2004.....	309
Gráfica 5.4. Remuneración salarial media anual en pesos en la IME establecida en Yucatán de la industria textil, prendas de vestir e industria del cuero, a precios de 2002. Años 1990-2004.....	310
Gráfica 5.5. Índice real del valor de las exportaciones totales en Yucatán y de su industria textil y confección. Base 2002 (2002-2008)	313
Gráfica 5.6. Fabricación de prendas de vestir. Número de unidades económicas en Yucatán según estrato de personal ocupado. Año 2009	320
Gráfica 5.7. Fabricación de prendas de vestir. Contribución a la producción total según estrato de personal ocupado. Yucatán. 2009	320
Gráfica 5.8. Fabricación de prendas de vestir. Personal ocupado según estrato de personal ocupado. Yucatán. Año 2009	321
Gráfica 5.9. Distribución geográfica de la IMMEX ubicada en Yucatán. Año 2014, Empresas.	327

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 4.1. Localización del Estado de Yucatán, México	221
Mapa 4.2. Porcentaje de población en situación de pobreza en Yucatán. Año 2010	233
Mapa 4.3. Municipios con mayor porcentaje de población en situación de pobreza en Yucatán. Año 2010	234
Mapa 4.4. Porcentaje de población en situación de pobreza extrema en Yucatán. Año 2010.....	234
Mapa 5.1. Distribución geográfica de IME en el Estado de Yucatán en el año 2004	312
Mapa 5.2. Distribución geográfica de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en México.....	326

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. Cadena de Valor del Vestido	105
Figura 3.1. Estructura de la redes de producción bajo la modalidad de maquila de exportación	187

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 2.1. Imágenes del incendio sucedido en la fábrica de camisas Triangle Shirtwaist en la ciudad de Nueva York el 25 de marzo de 1911	118
Imagen 2.2. Condiciones del área de trabajo en la fábrica de camisas Triangle Shirtwaist en Nueva York después del incendio del 25 de marzo de 1911	118
Imagen 2.3. Dibujo publicado en la prensa estadounidense, después del incendio en la fábrica de camisas Triangle Shirtwaist en Nueva York sucedido el 25 de marzo de 1911	119
Imagen 2.4. Incendio en la fábrica Tazreen Fashions Ltd., situada en Dhakar, capital de Bangladesh el 24 de noviembre de 2012	139
Imagen 2.5. Derrumbe del edificio del Distrito de Savar, en la capital de Bangladesh, ocurrido el 24 de abril de 2013	139
Imagen 2.6. Vista satelital del Mar Aral en 1989 y 2008	151
Imagen 2.7. Barco abandonado cerca de la ciudad de Aral	152
Imagen 3.1. Contaminación provocada por las maquiladoras en el municipio de Tehuacán, Puebla	212
Imagen 3.2. Desecho de agua color azul originada por las lavanderías de pantalones de mezclilla localizadas en el municipio de Tehuacán, Puebla....	213
Imagen 5.1. <i>Huipil</i> yucateco.....	288
Imagen 5.2. Terno yucateco	288
Imagen 5.3. Traje típico para el trabajo de mestizo yucateco.....	288
Imagen 5.4. Vestimenta de fiesta de mestiza y mestizo yucatecos	289
Imagen 5.5. Guayabera yucateca.....	289
Imagen 5.6. Blusa con bordados producida en Yucatán	290
Imagen 5.7. Vestido con bordado, producido en Yucatán	290
Imagen 5.8. Taller de confección de prendas de vestir situado en Kimbila, Yucatán con más de 20 años de existencia	330

Imagen 5.9. El Gobernador del Estado de Yucatán inaugura la Semana de Yucatán en la Ciudad de México, edición 2014. Atrás se puede observar dos stands con prendas de vestir con bordados yucatecos.....	330
Imagen 5.10. Artesana yucateca en un stand de la Semana de Yucatán en la Ciudad de México, edición 2014	331
Imagen 5.11. Fotografías que utiliza una de las principales firmas yucatecas en su página de Internet para promocionar la marca de ropa que ha creado para comercializar prendas de vestir con bordados de punto de cruz a escala nacional e internacional.....	331
Imagen 5.12. Fotografía tomada de la página web Corporativa de una empresa yucateca de la industria del vestido que muestra a una de las artesanas que labora para ella realizando los bordados de las prendas de vestir.....	332
Imagen 5.13. Fábrica de confección de prendas de vestir situada en Tekit, Yucatán, que maquila en promedio 2 mil prendas a la semana.....	333
Imagen 5.14. Presentación de la primera colección del programa Stilo Yucatán, la cual se presenta como la fusión de las tradiciones mayas con la alta costura	356
Imagen 5.15. Autoridades gubernamentales de Yucatán en la Inauguración de la primera boutique del programa Stilo Yucatán en el año 2011	357
Imagen 5.16. Presentación de la iniciativa gubernamental para elevar la competitividad de la industria local del vestido ante empresarios de la rama, cámaras empresariales, y el sector académico. Enero de 2015	360

INTRODUCCIÓN

Introducción general

En la presente tesis se abordará el tema de los efectos que produce la inserción de los territorios periféricos en las Redes Globales de Producción (RGP). En específico, se centrará en el debate en torno a si el proceso de creciente fragmentación e internacionalización de la producción ocurrida en un escenario de globalización económica, liderada por las grandes compañías transnacionales a través de las RGP, ofrece nuevas oportunidades para la industrialización de los territorios periféricos, y en general, para su desarrollo económico.

Aun cuando la transnacionalización del sistema productivo se remonta a los orígenes de la revolución industrial, y su crecimiento y complejidad durante la globalización económica se relaciona con estrategias de reducción de costos de las empresas transnacionales, en años recientes diversos autores han sugerido que la inserción de los territorios periféricos en las RGP les ofrece “mejores” oportunidades para su industrialización debido a las “nuevas” condiciones institucionales que se presentan en un contexto de globalización económica que antes no ocurrían.

Sin embargo, los diferentes resultados observados y documentados en numerosos estudios de casos en los últimos años (Alonso, 1997; Alonzo, 2011; Arnold, 2010; Jennifer Bair & Gereffi, 2001; M. A. Barrios, 2002; Martín Barrios & Santiago, 2004; Bernhardt, 2013; Plank, Rossi, & Staritz, 2012; Rossi, 2013; Smith, Pickles, Bucek, Pastor, & Begg, 2014), así como las dinámicas presentadas en los territorios periféricos que participan en estas RGP han mostrado que sus efectos en el desarrollo económico de los citados territorios no son homogéneos. Aquí se plantea la hipótesis de que en una economía globalizada, la industrialización de los territorios periféricos sigue siendo un

proceso del tipo *path-dependent*¹ y cuyos determinantes fundamentales siguen siendo endógenos.

Para el análisis de lo anterior se estudiarán las dinámicas que se han producido en los últimos años en los territorios periféricos que participan en las RGP de la industria mundial del vestido, la cual es un icono de los efectos que produce la globalización económica en los sectores productivos y en los territorios participantes (R. Appelbaum, Bonacich, & Quan, 2005; R. Appelbaum, 2005; Dicken, 2007; Memedovic, 2004; Rosen, 2002).

En concreto, se estudiará el caso del Estado de Yucatán, México, buen ejemplo para este tipo de análisis debido a que, tras la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), experimentó, con la llegada de la Industria Maquiladora de Exportación (IME)², la inserción de su territorio en las redes globales de suministro de prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos. Esto generó expectativas de que Yucatán sería uno de los territorios “ganadores”, porque le permitiría una “rápida” industrialización de su territorio y, con ello, mejores condiciones de vida para sus habitantes. Expectativas generadas debido, por una parte, a que la “nueva” organización de la producción permitió la llegada al territorio yucateco, sobre todo en sus áreas rurales, de un número importante de fábricas dedicadas a la maquila de prendas de vestir para exportación ligadas a las RGP, que en un periodo corto de tiempo crearon un importante número de empleos; y, por otra parte, porque su llegada abría las posibilidades de encadenar, aunque fuera de manera indirecta, a su industria local del vestido (de la cual dependían miles de familias en el Estado yucateco) a mercados de exportación, lo cual, se pensaba, podría impulsar su ascenso industrial.

¹ El término *path-dependent* o *path-dependancy* es traducido al español como trayectoria dependiente y se refiere a que eventos pasados explican resultados presentes (Gault & Lepore, 2009). Se utiliza la frase “la historia cuenta” para referirse a situaciones en que eventos histórico-económicos influyen en su resultado. Desde el punto de vista institucionalista el término se refiere a una secuencia histórica donde eventos iniciales ponen en movimiento distintos patrones institucionales que se reproducen a lo largo del tiempo (Mahoney, 2000 citado por Gault & Lepore, 2009) que ofrecen una fuerte resistencia al cambio institucional.

² Las maquiladoras son plantas de ensamblaje y terminado de partes de cualquier rama de la industria manufacturera que exportan la totalidad de su producción. Las condiciones fiscales le permiten a la IME importar los insumos requeridos para su producción sin tener que pagar los aranceles correspondientes.

Objetivo de la tesis

El objetivo de la tesis es mostrar, en el contexto actual de globalización económica y de Redes Globales de Producción, utilizando el caso de la industria del vestido de Yucatán, que los procesos de industrialización de un territorio siguen siendo procesos *path-dependent*, y que la organización de la producción a través de las Redes Globales de Producción mantiene, con sus propias características, una estructura tipo centro-periferia que limita de manera importante las posibilidades de industrialización de un territorio.

Para ello, se plantean las hipótesis de que en Yucatán en una economía globalizada 1) Los determinantes fundamentales de su industria del vestido siguen siendo endógenos; y 2) La presencia de la industria de la maquiladora de exportación en el territorio yucateco produjo aprendizajes limitados en la industria local del vestido.

Para confirmar estas hipótesis, se realizó un estudio sobre la evolución de la industria del vestido en Yucatán durante el periodo asociado a la denominada globalización económica (1980-2015), así como un análisis de su situación actual. Para ello, se tomó como referencia las dinámicas que se han producido en la industria mundial del vestido en este periodo, así como las dinámicas territoriales de la industria en México y, específicamente de la industria del vestido, conforme al carácter extravertido de la industrialización mexicana, especialmente a partir de los años ochenta del pasado siglo.

Se trata de caracterizar la industria del vestido en Yucatán, analizando: su origen, su evolución y procesos *path-dependent*, su relación con el territorio y sus dinámicas después de la inserción del territorio yucateco a las redes de suministro de prendas de vestir hacia Estados Unidos. Para esto, se utilizarán fuentes primarias y secundarias las cuales se describirán en la sección denominada fuentes de información.

Para la consecución del objetivo general planteado se proponen los siguientes objetivos específicos:

- Analizar las características generales de la industria mundial del vestido y sus dinámicas en un contexto de globalización económica.
- Analizar el impacto que ha tenido la estrategia de industrialización orientada a las exportaciones seguida por México, a partir de la década de los ochenta del pasado siglo, vinculadas a las dinámicas territoriales de su industria del vestido.
- Estudiar la evolución y situación de la industria del vestido en Yucatán en un contexto de globalización económica.

En relación con estos objetivos, la estructuración por capítulos es la siguiente:

En el primer capítulo, se hace una recapitulación de los factores que explican la industrialización de un territorio desde diferentes perspectivas económicas. Se estudia la evolución de distintas posiciones teóricas sobre la naturaleza y causas del “subdesarrollo” de los países periféricos; centrándose en tres aspectos importantes para esta tesis: 1) la visión que cada postura teórica tiene sobre la relación entre industrialización y desarrollo económico, 2) los factores que explican la industrialización de un territorio, y 3) las políticas propuestas para impulsar la industrialización que permita un desarrollo económico del territorio. Asimismo, se muestran diferentes marcos conceptuales que en los últimos años se han utilizado para analizar las dinámicas que se presentan en las RGP y los efectos en los territorios periféricos participantes. Todo esto, permitirá contar con elementos teóricos para analizar el estudio de caso sobre el Estado de Yucatán, México.

En el segundo capítulo, se describen las principales características de la industria mundial del vestido, así como los factores históricos e institucionales que han marcado la evolución de su organización productiva y comercio mundial. Asimismo, se presentan las principales dinámicas que se han producido en la industria mundial del vestido dentro del contexto de la globalización económica. En este capítulo, se muestra que las dinámicas observadas en la industria mundial del vestido en las últimas cuatro décadas, dirigidas principalmente por las grandes corporaciones transnacionales de los

países desarrollados, son el resultado de estas características y de los cambios en los marcos institucionales en los que se desarrolla dicha actividad económica.

En el tercer capítulo, se presentan las principales dinámicas que han tenido lugar en la industria del vestido en México después de la inserción de su territorio en las RGP. Para encuadrar estas dinámicas se hace un breve recorrido histórico de la evolución de la industria del vestido en las diferentes etapas de la industrialización de México, para después mostrar la importancia económica y social actual que tiene esta industria en México. También, se describen las características que tuvo la inserción del territorio mexicano en las redes de proveeduría de prendas de vestir hacia Estados Unidos, mismas que, en mayor medida, han dado forma a las dinámicas observadas en la industria del vestido en México. Por último, se describen diferentes dinámicas asociadas a la participación de México en estas RGP de la industria del vestido.

En el cuarto capítulo, se analizan los principales procesos histórico-económicos y políticos que dieron forma a la estructura económica e industrial de Yucatán antes de la década de los ochenta, y que, para nosotros, influyeron en el tipo y la naturaleza de inserción a las RGP que han condicionado la evolución de su industria en las últimas décadas. Para ello, se describen estos procesos histórico-económicos que permitirán comprender la situación socioeconómica en la que se encontraba Yucatán antes de la inserción de su territorio a las redes de suministro de prendas de vestir hacia Estados Unidos. Asimismo, para entender mejor esto en la actualidad, se describen brevemente las dinámicas que se han presentado en la economía yucateca y en su industria manufacturera de 1980 a 2015, años durante los cuales el Estado mexicano ha intentado impulsar su industrialización, a través de una estrategia orientada a las exportaciones.

En el quinto y último capítulo, se analiza, en un escenario de la globalización económica, cuáles son los determinantes esenciales de la industria del vestido en Yucatán, así como las dinámicas que se han presentado en ella de 1980 a 2015. El propósito es caracterizar la industria del vestido en Yucatán a través

del análisis de los siguientes aspectos: origen, evolución, procesos que se consideran del tipo *path-dependent*, su relación con el territorio y las dinámicas que se presentaron en ella después de la inserción del territorio yucateco a las redes de suministro de prendas de vestir hacia Estados Unidos.

Por último, se incluyen las conclusiones obtenidas del análisis de los capítulos anteriores, las cuales permiten presentar una síntesis de los principales hallazgos del estudio de caso realizado.

Justificación

Este trabajo se encuadra en la línea de análisis sobre los impactos que producen la reestructuración económica global en los territorios periféricos, así como las posibilidades y/o restricciones que estos “nuevos” procesos ofrecen para su desarrollo. Esta línea de análisis ha cobrado fuerza a partir de la década de los ochenta del pasado siglo ante la evidente influencia de estos procesos en el desarrollo económico de los territorios periféricos y la gran diversidad de resultados (*outputs*) observados.

Asimismo, el contenido del presente trabajo se inserta en el debate sobre las implicaciones que trae esta nueva organización de la producción en las políticas de fomento industrial de los territorios periféricos. En años recientes, diversos organismos internacionales y autores han sugerido que en una dinámica de globalización económica la industrialización de los territorios periféricos pasa por insertar a su industria local en las RGP y que, por tanto, las políticas de fomento industrial deben centrarse en este aspecto. En este sentido, nuestro análisis busca aportar elementos que contribuyan a una mejor elaboración de las políticas de fomento industrial.

Los procesos de reestructuración del capital trasnacional tras la crisis de los setenta del siglo pasado han provocado cambios en la organización de la producción que han modificado la forma en la cual los territorios periféricos se insertan en la economía global. La producción de bienes y servicios en gran medida se organizan a través de las llamadas Redes Globales de Producción

lideradas por las grandes empresas transnacionales. A partir de la década de los ochenta del siglo pasado han surgido diferentes estudios que ofrecen nuevos elementos para explicar dichos procesos (Capdevielle, 2007; Delgado Cabeza, 2006; Dicken, 2007; E. D. Dussel Peters, 2008; Gereffi & Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 2001; J Humphrey & Schmitz, 2000; Humphrey & Schmitz, 2002; R. Kaplinsky, 2013; Kosacoff & López, 2008; Stamm, 2004). Sin embargo, a pesar de que las causas y procesos que han motivado esta compleja organización de la producción han sido ampliamente señaladas, lo que es menos evidente es el efecto que tiene la globalización de las redes de producción sobre las pequeñas y medianas empresas (PYMES), las cuales son más seguidoras que líderes en este proceso (OCDE, 2008a).

Desde el punto de vista teórico, este trabajo utiliza los diversos aportes que han surgido en los últimos años para analizar las dinámicas y sus efectos en el desarrollo de los territorios periféricos ante la globalización de los procesos productivos como consecuencia del cambio de modelo de acumulación de los territorios centrales. Dicho fenómeno dinámico y sistémico es resultado de la evolución histórica del comercio internacional y en especial de las empresas transnacionales, las cuales son los actores principales que dan forma al proceso al definir sus estrategias ante las nuevas formas globales de competir y cooperar.

Existe un amplio consenso en cuanto a que los territorios no se insertan de la misma forma en estos procesos, sino que aquellos se ven afectados por diversos factores económicos, históricos, institucionales y culturales que marcan su inserción y evolución (Bernhardt, 2013; Coe, Hess, Yeung, Dicken, & Henderson, 2004; Delgado Cabeza & Sánchez Fernández, 1999; Dicken, 2007; Ferrando, 2013; Gereffi, 2001; Henderson, Dicken, Hess, Coe, & Yeung, 2002). La interacción entre lo global y lo local produce un resultado específico para cada caso. Para Manuel Delgado y Jesús Sánchez (1999), los territorios son construcciones sociales resultado de procesos que van modulando sobre ellos pueblos, historias y culturas diversas.

La elección de la economía del Estado de Yucatán (México) como ámbito territorial de análisis y la industria del vestido como objeto de estudio, se basa en las siguientes consideraciones:

- Una de las industrias más globalizadas e icono de los efectos de la globalización en los sectores productivos es la industria mundial de vestido (R. Appelbaum et al., 2005; R. Appelbaum, 2005; Dicken, 2007; Gereffi & Memedovic, 2003; Rosen, 2002). En los últimos años, la intensa competencia global de esta industria ha impulsado su reestructuración, que se ha manifestado en la fragmentación global de sus procesos productivos y la participación de cada vez más territorios periféricos en las redes de proveeduría de ropa confeccionada hacia los territorios centrales.
- En los últimos treinta años, se han producido en México fuertes transformaciones económicas e institucionales relacionadas con la liberalización de la economía y la apertura comercial. Uno de los hechos más singulares es el cambio de modelo de desarrollo basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) al modelo de industrialización orientado a las exportaciones (IOE), como consecuencia de su integración progresiva a la economía global. La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1994, fue el detonante que marcó la inserción de la industria del vestido de Yucatán a las RGP comandadas por grandes compañías transnacionales.
- Bajo este nuevo modelo de industrialización, a partir de 1984, las políticas de fomento industrial de Yucatán se orientaron a difundirlo en los mercados internacionales como un territorio con diversas ventajas para ser un centro maquilador hacia el exterior. El supuesto era que la atracción de la industria maquiladora de exportación (IME) al territorio ayudaría a encadenar la incipiente industria local a los mercados de exportación y ello apoyaría el proceso de industrialización del Estado.

- El hecho fue que, después de la firma del TLCAN, diferentes empresas transnacionales vieron en el Estado yucateco un territorio con potencial de convertirse en un centro de confección de prendas de vestir para el mercado estadounidense. Su cercanía geográfica lo hacía un territorio con las características idóneas para el desarrollo de un centro de producción de prendas de vestir por las posibilidades de responder con mayor rapidez a los cambios de moda. A partir de ese momento, el Estado de Yucatán comenzaba su participación en las redes globales del vestido.
- La importancia económica y social de la industria del vestido en Yucatán, la cual llegó a ser la rama manufacturera de mayor generación de número de empleos y exportaciones durante la segunda parte de la década de los noventa del pasado siglo y los primeros años del siglo XXI, situación que emanó principalmente del crecimiento importante de la llamada Industria Maquiladora de Exportación (IME). Fenómeno explicado por la inserción de Yucatán a las redes globales de suministro de prendas de vestir a Estados Unidos, impulsada por grandes corporaciones transnacionales de capital extranjero.
- Las expectativas que se generaron en Yucatán en cuanto a que el cambio de modelo de desarrollo de México, ligado a la integración con la economía global y a la estrategia de industrialización orientada a las exportaciones, lo convertiría en uno de los territorios “ganadores” de estos procesos, al incrementarse de manera substancial y en un periodo muy corto de tiempo las exportaciones manufactureras y el crecimiento de la industria del vestido en las áreas rurales, situación muy favorable para el Estado después de que durante la década de los ochenta y noventa se habían impulsado diversas políticas públicas para reorientar a la economía yucateca ante la caída de la industria henequenera. La inserción del Estado en la economía global parecía ser la solución para acelerar su proceso de industrialización e impulsar un desarrollo económico que proporcionara mejores condiciones de vida a sus habitantes.

- La caída vertiginosa que ha tenido la IME en territorio yucateco, durante la primera década del siglo XXI al cerrarse gran cantidad de empresas de este tipo y generar la pérdida de un número importante de empleos en la rama. Lo cual ha traído una preocupación en los responsables de las políticas de fomento económico del Estado de Yucatán sobre el futuro de la industria del vestido en Yucatán en un contexto de globalización económica.

Estado del arte

Transformaciones de la industria mundial del vestido, en un contexto de globalización económica, y su impacto en el desarrollo de los territorios periféricos

Durante los últimos años del siglo pasado y los primeros años del presente siglo han emergido diversos estudios que analizan las implicaciones de las transformaciones en la organización de la producción y comercio de la industria mundial del vestido en el desarrollo económico de los territorios periféricos. Algunos de estos estudios se han centrado en el impacto que ha traído, para los territorios periféricos, los cambios en el marco regulatorio del comercio mundial de productos textiles (en especial el término de las regulaciones por cuotas, a partir del año 2005) (Appelbaum, 2005; Appelbaum, Bonacich, & Quan, 2005). Asimismo, otros estudios han analizado las perspectivas que tienen los territorios periféricos al participar en las RGP de la industria del vestido (Bernhardt, 2013; Gereffi & Memedovic, 2003). Algunos estudios han documentado diversas dinámicas observadas en estos años ligadas a las transformaciones de la industria mundial del vestido; tales como dinámicas en el trabajo (Rosen, 2002) y en la sustentabilidad del modelo de negocio (Allwood, Laursen, Malvido de Rodríguez, & Bocken, 2006).

Además, debido a los diferentes resultados observados en el desarrollo económico de los territorios periféricos que participan en las RGP de la industria del vestido, en años recientes se han incrementado el número de

estudios de casos, realizados por académicos, que analizan lo observado en estos contextos. Así, se ha realizado estudios de casos de la industria del vestido en Marruecos (Rossi, 2013), Marruecos y Rumania (Plank et al., 2012), el Este de Europa (Smith et al., 2014), Lesoto (Staritz & Morris, 2013), Vietnam (Thang Pham, 2010), y México (J Bair & Gereffi, 2003).

México: la IME y su industria del vestido

El crecimiento de la IME en la mayor parte del territorio mexicano, a partir de la década de los noventa, incentivada, aún más, con la firma del TLCAN, ha hecho emerger una vasta literatura sobre el tema desde diferentes perspectivas. Así, algunos autores han analizado sus efectos en la economía Mexicana (Capdevielle, 2007) (Moreno-brid, Rivas Valdivia, & Santamaría, 2005) (Martínez, 2004) (Dussel Peters, 1997). También se han estudiado algunas dinámicas ligadas al modelo maquilador de exportación, en especial en el trabajo (Toledo & Bouzas, 2002), (de la O. & Medina, 2008).

Por otra parte, la inserción del territorio mexicano en las RGP de la industria del vestido, ocurrido en mayor medida, a partir de la década de los noventa, y las dinámicas que se observaron en las entidades mexicanas participantes y, en general, en la industria del vestido Mexicana han sido documentadas por diversos autores (García de León, 2008) (Alonso, 1997) (Castro, 2004)(García de León, 2005) (Martínez de Ita, Sánchez Daza, & Campos Ríos, 2006) (Patlán & Delgado, 2009).

La inserción de Yucatán en las RGP y las dinámicas observadas en su economía e industria del vestido.

Las dinámicas observadas en los últimos años en la economía yucateca, ligadas a su inserción en las RGP, han hecho emerger diversos estudios de académicos sobre el tema. Se han realizado estudios que, en general, hablan sobre las transformaciones en la economía yucateca debido al cambio del modelo de desarrollo de México (Ramírez, 2006) (García de Fuentes, Pérez Medina, & Espejo-Saavedra, 1996); sobre los impactos de la IME en las

comunidades rurales yucatecas (Albornoz, 2001) (Gaultier, 2006) (Becerril, Ortiz, & Albornoz, 2012). También se ha analizado las políticas públicas que han favorecido la llegada de la IME al territorio yucateco (Canto, 2001) y los impactos en el desarrollo regional (Biles, 2004 & 2010)

Por otra parte, debido a que la mayoría de la IME establecida en Yucatán fue de la rama industrial del vestido, han emergido estudios de varios académicos que han documentado su evolución. Sin embargo la mayor parte de estos estudios se han centrado en documentar el impacto en la mano de obra yucateca y, en general, en las dinámicas laborales (Castilla & Torres, 2010), (Ramos & Quintanilla, 2006) (Castilla & Torres, 2007). Aunque estos estudios han hecho importantes contribuciones para comprender las dinámicas de la IME en Yucatán, existe poca literatura que enfoque su análisis sobre su impacto en la industria local del vestido y, en general, en el proceso de industrialización del territorio yucateco.

Materiales y Métodos.

Para la realización de esta tesis reconocemos la importancia del pluralismo cognoscitivo, propio de las ciencias sociales, como vía de acceso a la realidad social a estudiar. Lo anterior debido a que como dice Miguel Beltrán:

La realidad social es producto histórico del juego de las partes de que consta y de los individuos que las componen, siendo estos a su vez también producto histórico del conjunto, y ello en una interacción inextricable de lo que el animal humano tiene de herencia genética y de gerencia cultural ... realidad social, que como objeto de estudio, de una complejidad inimaginable, impone la penosa obligación de examinarlo por arriba y por abajo, por dentro y por fuera, por el antes y por el después, desde cerca y desde lejos; pensarlo, contarlo, medirlo escucharlo, entenderlo, comprenderlo, historiarlo, describirlo y explicarlo (Beltrán, 1985, p. 8).

Pluralismo cognoscitivo de lo social que entraña consecuentemente un pluralismo metodológico y tecnológico (Beltrán, 1985). Por tanto, para aproximarnos a la realidad social estudiada en esta tesis, utilizamos diversos métodos, a saber: 1) el método histórico; 2) el método cualitativo; 3) el método cuantitativo; 4) el método comparativo; y 5) el método crítico racional.

Se utilizó el método histórico al considerar que la realidad social presente es constructo de las transformaciones sociales, culturales, políticas y económicas que se han sucedido a lo largo de la historia; y las instituciones son configuradas a través de su trayectoria. La inclusión de aspectos históricos para el análisis de nuestro objeto de estudio en el presente, tiene el propósito de conocer, explicar y comprender el porqué de su situación actual.

De igual forma, reconociendo la existencia de complementariedad entre los enfoques cualitativos-cuantitativos para un mejor análisis de la realidad social (Ortí, 1995); en esta tesis se empleó una combinación de ambos métodos. El método cualitativo, al acercarnos a través de la observación directa y las entrevistas semi-estructuradas a la comprensión del objeto de estudio para su explicación; y el método cuantitativo, mediante la aplicación de una encuesta y el análisis de datos estadísticos de fuentes secundarias, que nos permiten obtener tendencias, estructuras y realidades cuantificables.

Utilizamos el método comparativo debido a que reconocemos la importancia de examinar diferentes contextos (geográficos, sociales y temporales) para ayudar a analizar una sociedad dada y el descubrimiento de relaciones causales (Beltrán, 1985). Fue importante, por tanto, en esta tesis la inclusión y descripción de otros territorios en donde la industria del vestido es, también, de importancia social y económica.

Finalmente se utilizó el método crítico-racional al valorar que el conocimiento es un medio y no un fin en sí mismo. Por tanto nuestro propósito es la observación de los hechos para analizarlos y confrontarlos con la realidad social a la que aspiramos.

Fuentes de información.

El desarrollo de la tesis ha requerido una amplia revisión documental y recopilación de datos, con el objeto de identificar y analizar las principales

dinámicas territoriales en la industria del vestido tanto a nivel mundial, nacional (México) y local (Yucatán) en un contexto de globalización económica.

Como primer término, para asociar los conceptos de <<desarrollo>> e <<industrialización>> (Capítulo 1), se realizó una revisión bibliográfica de las principales aproximaciones teóricas de la <<economía del desarrollo>> para analizar su evolución acerca de la naturaleza y causas del “subdesarrollo” de los países periféricos. En esta revisión, nos centramos en identificar lo que cada perspectiva teórica considera como los determinantes para la industrialización de un territorio, misma que mostramos está asociada a la idea de “desarrollo” que cada una de ellas considera. Asimismo, se analizaron los principales enfoques que, en la actualidad, utilizan el marco de las Redes Globales de Producción para analizar las perspectivas de desarrollo de los territorios periféricos participantes.

Para identificar las principales dinámicas de la industria mundial del vestido en un contexto de globalización económica (Capítulo 2), se realizó una revisión documental de diversos autores y organizaciones que han analizado tanto su evolución histórica como los impactos territoriales en los territorios participantes, asociados a los cambios institucionales del comercio mundial en los últimos años, y a la “nueva” forma de organización productiva en dicha industria. Así mismo, se analizaron fuentes hemerográficas que han documentado diversas dinámicas de la industria mundial del vestido en un contexto de globalización económica.

Para analizar las dinámicas y evolución de la industria del vestido en México en un contexto de globalización económica (capítulo 3), se realizó una revisión bibliográfica de diversos autores y organizaciones que las han documentado, en especial, durante las dos últimas décadas del siglo pasado y los primeros quince años de este siglo, periodo en que México ha impulsado su industrialización bajo un modelo orientado a las exportaciones y el territorio mexicano participa en las redes de suministro de prendas de vestir hacia el mercado estadounidense. Asimismo, a través de datos estadísticos de fuentes oficiales, se analizó diversos indicadores económicos y sociales para analizar

la evolución de la industria del vestido mexicana en el periodo de estudio. Por último, a través de fuentes bibliográficas y hemerográficas se documentaron diversas dinámicas que se han presentado en Estados mexicanos que destacan por su producción en la industria nacional del vestido y que participan en estas Redes Globales de Producción.

Para poder analizar los efectos de la inserción de Yucatán en las RGP, su incidencia en la industria del vestido, en particular, y en su industrialización (capítulo 4), se realizó un análisis, a través de revisiones bibliográficas, de los procesos histórico-económicos que han dado forma a la economía yucateca actual y las principales dinámicas que se han presentado después de su inserción en la economía global. Asimismo, por medio de fuentes estadísticas oficiales se presentó la evolución de la economía yucateca en un contexto de globalización económica; centrándonos, principalmente, en evaluar las transformaciones ocurridas en la industria manufacturera yucateca en el periodo de estudio y su incidencia en el desarrollo de la población yucateca.

Para la realización del estudio de caso (Capítulo 5), se han utilizado tanto fuentes de información primaria como secundarias.

Las fuentes primarias fueron:

- 1) Encuesta a una muestra de empresas de la industria local del vestido en Yucatán (Ver anexo 1)
- 2) Entrevistas a personas claves de la industria del vestido (Ver anexo 2).
- 3) Observación directa realizada a través de un estudio de campo en las poblaciones de Kimbilá y Tekit, ambas de Yucatán, especializadas en la confección de prendas de vestir, así como en talleres de confección localizados en Mérida, capital del Estado de Yucatán.

Fuentes secundarias:

- 1) Hemerográficas.
- 2) Estadísticas de organismos internacionales y de organismos oficiales en México.

3) Estudios de diversos investigadores que han analizado diversas dinámicas en la industria del vestido en las dos últimas décadas del siglo XX y los primeros quince años del siglo XXI.

A continuación se describen cada una de las fuentes utilizadas.

Encuesta a empresas de la industria local³ del vestido. Uno de los instrumentos para la recolección de datos para la realización del estudio de caso presentado en el capítulo 5, fue la aplicación de una encuesta a una muestra de empresas de la industria local del vestido. Para los objetivos de esta tesis se eligió una muestreo no probabilístico de tipo intencional o de conveniencia con el fin de incluir en la muestra empresas de la rama denominada confección de prendas de vestir localizadas en Mérida, Kimbilá y Tekit, todas localidades de Yucatán, México. La elección de estas tres localidades se debió a la importancia de las mismas en la industria del vestido en Yucatán. En el caso de Mérida, por ser la capital del Estado, y en la que están localizadas las empresa de mayor tamaño de la industria local del vestido, además que concentra la mayor parte de la industria manufacturera de Yucatán. Kimbilá y Tekit fueron elegidas debido a que ambas localidades están especializadas en la fabricación de prendas de vestir y la mayoría de sus habitantes dependen económicamente de esta actividad. Aún más, ambas localidades destacan en Yucatán como las zonas rurales más ligadas a la manufactura de prendas de vestir.

En específico la población objetivo elegida fueron las unidades económicas situadas en las localidades de Mérida, Tekit y Kimbilá que confeccionan prendas de vestir en serie de materiales textiles (confección en serie de camisas, confección en serie de trajes típicos, y confección en serie de otra ropa exterior). No se incluyeron las unidades económicas dedicadas a la confeccionan prendas de vestir bajo medida y las dedicadas a la confección de uniformes, que por sus características no las consideramos como actividades

³ Se dice la industria LOCAL del vestido porque en la población objetivo de unidades económicas a encuestar no se incluyeron empresas maquiladoras de exportación, ligadas a corporativos extranjeros, localizadas en Yucatán (en la actualidad quedan en el territorio yucateco una docena aproximadamente), al considerar que sus dinámicas difieren radicalmente de las de la industria local del vestido. Asimismo, uno de los objetivos principales de la tesis es analizar los impactos que tuvo la presencia de la IME en la industria local del vestido.

industriales; así como la fabricación de accesorios y fabricación de prendas de vestir de punto, que por su número, no son significativos en el territorio yucateco.

El marco muestral elegido fue el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del INEGI. El total de la población objetivo fue de 625 unidades económicas (458 unidades económicas en Tekit, 121 unidades económicas en Mérida y 46 unidades económicas en Kimbilá). El tamaño de muestra elegido fue de 54 unidades económicas en total (19 unidades económicas en Tekit, 16 unidades económicas en Mérida y 19 unidades económicas en Kimbilá). La encuesta se aplicó entre los meses de enero a marzo de 2013.

El cuestionario fue diseñado en tres apartados. El primer apartado tuvo el propósito de identificar las características básicas de la empresa, a través de variables como: año de creación, si es una empresa exportadora, número de empleados, productos que confecciona, principales clientes, mercados a los que atiende, canales de distribución, cuanta de su producción es maquila para terceros y si subcontrata a otros talleres o trabajo domiciliario para realizar su producción. El segundo apartado fue diseñado para identificar el tipo de relación que tuvo y/o tiene la empresa con la IME establecida en el territorio yucateco o en general con las RGP de la industria del vestido. Preguntas como si maquila o ha maquilado para la IME o si tiene clientes en el extranjero, tal como minoristas, o fabricantes de marca, se incluyeron en este apartado. El diseño de este segundo apartado se basó en la literatura que ha documentado los tipos de relación que establecen entre las micro, pequeñas y medianas empresas con las RGP. El tercer apartado tuvo el propósito de identificar la percepción que tienen los empresarios de la industria local del vestido sobre los impactos positivos y/o negativos que ha traído para su empresa la presencia de la IME en el territorio yucateco y en general sobre la política de apertura comercial que sigue México; así mismo se preguntó las estrategias que sigue la empresa para competir en un contexto de globalización económica y sobre principales cambios cualitativos que, a su opinión, ha experimentado la industria del vestido en Yucatán en los últimos años. Por último, el cuarto apartado, fue dirigido a los aplicadores de la encuesta. El objetivo de este

apartado era que el encuestador describiera, según su observación, las características de la empresa visitada. Este último apartado se utilizó como medio para reforzar la caracterización de la empresa encuestada.

Los primeros dos apartados del cuestionario tienen preguntas cerradas. Se utilizó, en algunos casos, la opción de otros como posible respuesta en preguntas que consideramos pudieran tener respuestas diferentes a las señaladas. En el tercer apartado, las preguntas son en su mayoría abiertas para que las respuestas puedan incluir a mayor detalle la percepción de los empresarios. El cuarto apartado son preguntas abiertas que, como ya se dijo, el encuestador debía llenar de acuerdo a sus observaciones realizadas en su visita a las empresas.

Para la aplicación de la encuesta se visitó directamente a las empresas. Se buscó que las preguntas sean contestadas por el dueño de la empresa o un personal directivo de la misma. La visita a las empresas nos permitió, así mismo, observar de manera directa sus características.

Entrevista a persona claves de la industria del vestido. Otro de los instrumentos de recolección de datos fueron entrevistas semiestructuradas a personajes claves de la industria del vestido en Yucatán (Ver anexo 2). Se entrevistó a gerentes de empresas representativas de la industria local del vestido, gerentes de maquiladoras de exportación ligadas a corporativos internacionales y funcionarios encargados del fomento económico en el Estado. El propósito principal de estas entrevistas fue documentar los que se consideran han sido los principales impactos positivos y/o negativos en la industria local del vestido de la presencia de la IME en el territorio yucateco. Asimismo, se preguntó sobre los que consideran son los principales cambios cualitativos y dinámicas que se han observado en la industria local del vestido en un contexto de globalización económica. Por último, se preguntó las que consideran son las principales problemáticas enfrenta la industria local del vestido y sus perspectivas futuras.

Observación directa. Durante los meses de enero a marzo de 2013, se realizó un estudio de campo visitando las comunidades de Kimbilá y Tekit, ambas de Yucatán, las cuales destacan por su especialización en la confección de prendas de vestir. El objetivo del estudio de campo fue analizar la realidad de ambas comunidades y de las fábricas de confección de prendas de vestir existentes en ellas. Asimismo, en ese mismo periodo, se visitaron fábricas de guayaberas y de prendas de vestir en general, localizadas en la ciudad de Mérida. El objetivo, también, fue extraer conclusiones acerca del desempeño y la realidad de estos talleres locales de la industria del vestido.

Fuentes hemerográficas. Estas fuentes (noticias en la prensa nacional y local y en revistas especializadas) permitieron documentar algunas de las dinámicas en la industria del vestido en los últimos años.

Estadísticas de organismos internacionales y de organismos oficiales en México. Estas estadísticas se utilizaron para el análisis de la evolución de la industria del vestido tanto en el ámbito internacional como en el nacional y el local. Las fuentes principales fueron, para el análisis internacional, las estadísticas del comercio mundial publicadas por la OMC, y para el análisis nacional y local, las estadísticas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México.

Estudios de diversos investigadores que han analizado diversas dinámicas en la industria del vestido en las últimas décadas. Durante el desarrollo de la tesis se hace referencia a estudios de investigadores reconocidos que analizan algunas dinámicas de la industria del vestido en los últimos años. En el caso de Yucatán, debido al crecimiento de la IME en su territorio, se han desarrollado estudios que dan cuenta de diversas dinámicas en su territorio.

CAPÍTULO 1. INDUSTRIALIZACIÓN Y DESARROLLO EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Introducción

Uno de los debates más importantes dentro de la ciencia económica es el referido al pensamiento sobre la naturaleza y las causas del desarrollo económico, así como cuáles son las mejores políticas para impulsar el desarrollo económico de los territorios “menos desarrollados”. Dentro de este debate se encuentra, como eje fundamental, el determinar los factores que explican el crecimiento de la industria en un determinado territorio y las mejores políticas para lograr dicho objetivo. Este debate se profundizó en la segunda mitad del siglo XX con el surgimiento de la subdisciplina o campo de estudio de la ciencia económica denominada <<economía del desarrollo>>⁴, la cual se “centra” en el estudio de los determinantes de la pobreza y el subdesarrollo, así como en las políticas a aplicar para que los países salgan del “subdesarrollo”.⁵

A pesar de que las diferentes aproximaciones teóricas existentes dentro de la <<economía del desarrollo>> han diferido sobre las causas y naturaleza del “subdesarrollo” en general todas ellas consideran al grado industrialización de un territorio como un factor que explica su nivel de desarrollo. La industrialización, bajo esta idea de “desarrollo”, propiciaría un crecimiento económico sostenible, la elevación de los niveles de vida y la “modernización” social del territorio. Por tanto, el debate se ha centrado en cuáles son las

⁴ La «economía del desarrollo» es la subdisciplina científica de la ciencia económica que se ocupa del estudio de las economías de los países menos desarrollados; es decir, las condiciones, características y políticas de desarrollo económico de dichos países. Obras como *The Strategy of Economic Development* de Albert Hirshman (1958), *Problems of industrialization of Estearn and South-Eastern Europe* de Paul N. Rosentein - Rodan (1943) y *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries* de Ragnar Nurkse (1953), todas de ellas de autores considerados como pioneros en la creación de este campo de estudio, muestran la naturaleza del origen de la misma.

⁵ En este documento se utilizan varios términos, como sinónimos, para referirse a los países menos industrializados, tal como: países subdesarrollados, en vías de desarrollo, en desarrollo, periféricos o emergentes. Durante la primera parte de este capítulo, el término que se usará es el de países “subdesarrollados” ya que tras la Segunda Guerra Mundial fue el término utilizado para diferenciar a los países denominados “desarrollados” del resto; recurriéndose, paradójicamente, al término “áreas subdesarrolladas” (Discurso de investidura, como Presidente de USA, de Harry S. Truman, el 20 de enero de 1949). Con la evolución del pensamiento económico sobre el desarrollo, y dependiendo de las diferentes posiciones teóricas, a los países con “menos condiciones de desarrollo” se les ha llamado territorios periféricos o territorios en desarrollo, conceptos que utilizaremos en la segunda parte de este capítulo, con mayor frecuencia; aunque a lo largo del texto estos conceptos se refieren a los considerados territorios con escaso nivel de industrialización o “desarrollo”.

mejores políticas y/o estrategias para acelerar los procesos de industrialización de los territorios “subdesarrollados”.

A través del tiempo, los postulados de la <<economía del desarrollo>> han evolucionado, en sintonía con los cambios acontecidos en las condiciones económicas y sociales de la economía mundial. En los últimos 35 años las transformaciones en los procesos de acumulación a escala mundial, agrupados bajo la denominada globalización económica, han hecho resurgir de nuevo este debate. La aparición de “nuevos” procesos económicos que complejizan las dinámicas territoriales y aumentan la heterogeneidad de los resultados observados en diferentes países, no son fácilmente explicables a través de las teorías del desarrollo existentes. Ante esto, diversos autores y organismos mundiales⁶, han planteado la necesidad de repensar la teoría del desarrollo económico bajo el contexto de globalización económica, con el fin de comprender mejor su naturaleza, las causas y la elección de las “mejores” políticas para acelerar las tasas y la calidad del proceso de desarrollo de los países periféricos.

En este primer capítulo, se analiza la evolución de las distintas aproximaciones teóricas acerca de la naturaleza y causas del “subdesarrollo” de los países periféricos. Nos interesa mostrar los determinantes que cada concepción teórica considera que explican la industrialización de un territorio misma que consideramos está ligada a la evolución de la idea de “desarrollo” y la manera de alcanzarlo. En específico nos centraremos en tres aspectos importantes para esta tesis: 1) la visión que cada una de ellas tiene sobre la relación entre

⁶ En los últimos años, diversos autores y organismos mundiales, han publicado documentos y organizado foros que han expresado la necesidad de repensar las teorías de la economía del desarrollo, debido a los “nuevos” procesos de globalización de la actividad económica, entre los cuales cabe mencionar a: Ha-Joon Chang con el libro denominado *Rethinking Development Economics* (Chang, 2003); el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, que en 2001 convocó a una reunión en Ciudad de Cabo, Sudáfrica, cuyo objetivo fue desarrollar el tema que denominó *The Need to Rethinking Development Economics*, en la cual se presentaron trabajos relacionados con este tema destacando el de Thandika Mkandawire (Mkandawire & Rodríguez, 2001); el Banco Mundial realizó en 1999, en la ciudad de Dubrovnik, Croacia, el simposio el Futuro de la Economía del Desarrollo del cual se editó, con los trabajos presentados, el libro *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*. Editado por Gerald M. Meier y Joshep E. Stiglitz (Meier & Stiglitz, 2002). En 2007, el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) publicó el libro *Repensar la Teoría del Desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado* (Vidal & Guillen Coords., 2007), que contiene varias aportaciones de autores Cepalinos, que en 2004 habían convocado a una Conferencia en la Ciudad de Río de Janeiro Brasil para tratar la propia idea de “desarrollo”.

industrialización y desarrollo económico, 2) los factores que, bajo sus perspectivas, explican la industrialización de un territorio, y 3) las estrategias propuestas, por cada una de las perspectivas teóricas para impulsar la industrialización de un territorio.

Antes de iniciar con nuestro análisis es impórtate definir, para los objetivos de esta tesis, lo que entendemos por <<desarrollo>>. Es importante mencionar que como toda categoría normativa dicho concepto tienen un anclaje histórico, es decir, un punto de partida⁷ y una evolución. Dentro de la Ciencia Sociales la evolución del debate sobre el <<desarrollo>> lo ha llevado a tener una naturaleza polisémica, misma muestra la complejidad del concepto. Sin embargo, para los objetivos de este trabajo y con el afán de simplificar nuestro análisis entenderemos por <<desarrollo>> en general como la mejora en las condiciones de vida de los habitantes de un territorio. Bajo esta lógica la industrialización de un territorio, como ya se mencionó, impulsaría un crecimiento económico sostenible, la elevación de los niveles de vida y la “modernización” social en el territorio, misma que le permitirán reducir la pobreza, y mejorar su cohesión social.

1.1. Inicio de la relación entre industrialización y desarrollo

¿En qué momento de la historia del pensamiento económico se establece la relación entre industrialización de un territorio como sinónimo de desarrollo?

Después de la Segunda Guerra Mundial (SGM) la desigualdad en el ingreso entre países era explicado por la división: “ricos” países industrializados *versus* “pobres” países agricultores. Por tanto, parecía bastante obvio que la ruta a la prosperidad era embarcarse en la industrialización. Asimismo, la modernización fue generalmente identificada con la industrialización, la cual, por esta razón,

⁷ El concepto de desarrollo es un tópico de la posguerra. En la Carta del Atlántico firmada en 1941 por Churchill y Roosevelt se expresa que el único fundamento cierto de la paz reside en que todos los hombres libres del mundo puedan disfrutar de seguridad económica y social, y por lo tanto, se comprometen a buscar un orden mundial que permita alcanzar estos objetivos una vez finalizada la guerra. Idéntica declaración de principios se establece en la Conferencia de San Francisco en 1945 que diese forma a las Naciones Unidas (Boisier, 2001).

fue algunas veces defendida no solo como un medio para el desarrollo sino como un objetivo nacional por derecho propio (Toye, 2003).

El término “desarrollo” quedaría como concepto aplicable a los países “subdesarrollados”, y ligada, en principio, a la sola noción de desarrollo económico, reservando para la evolución de las economías “desarrolladas” el término crecimiento, dado que se admitía que estas ya habían alcanzado el desarrollo y solo les restaba crecer (Capitán, 1998). Por consiguiente, al darse por sentado la “existencia” del “subdesarrollo” emergieron las explicaciones de sus causas materiales e históricas (Esteva, 1996) mismas que dieron inicio a las teorías pioneras de la <<economía del desarrollo>>. Se consideraba que para que los territorios “subdesarrollados” alcanzaran su desarrollo económico era condición necesaria tener que industrializarse, lo que les permitiría alcanzar los niveles de ingreso de los países “desarrollados” ya industrializados. Es a partir de este momento que el crecimiento industrial se convirtió en condición natural y objetivo fundamental del funcionamiento de la sociedad.

Desde entonces, el desarrollo connota por lo menos una cosa: escapar de una condición indigna llamada subdesarrollo... [A partir de ese entonces] dos mil millones de personas se volvieron subdesarrolladas. En realidad, desde entonces dejaron de ser lo que eran, en toda su diversidad, y se convirtieron en un espejo invertido de la realidad de otros: un espejo que los desprecia y los envía al final de la cola, un espejo que reduce la definición de su identidad, la de una mayoría heterogénea y diversa, a los términos de una minoría pequeña y homogeneizante ... [y] el modo industrial de producción, que no era sino una forma, entre muchas, de la vida social, se convirtió en la definición del estadio terminal del camino unilineal de la evolución social. Este estadio llegó a ser la culminación natural de las potencialidades ya existentes en el hombre neolítico, como su evolución lógica. La historia fue así reformulada en términos occidentales (Esteva, 1996, pp. 54 y 56).

Bajo esta concepción, uno de los objetivos principales de la teorías pioneras de la <<economía del desarrollo>> era determinar qué factores explicaban que ciertos territorios fueran industrializados y otros no, y, sobretodo, qué estrategias debían de seguir los países “subdesarrollados” para acelerar sus procesos de industrialización y, con ello, alcanzar su desarrollo económico.

Aunque la discusión y debate sobre la relación entre desarrollo económico e industrialización ha ido cambiando a lo largo del tiempo, y algunas de las teorías más recientes sobre desarrollo no le dan la misma prioridad, en la actualidad, todavía, se concibe la industrialización como una condición, no suficiente pero sí necesaria para alcanzar mejores niveles de ingresos en un territorio, haciendo que los gobiernos de los territorios “menos desarrollados” busquen las mejores estrategias para impulsarla.

En los últimos años, el debate entre las posibilidades o restricciones que la globalización económica ofrece a la industrialización de los territorios “subdesarrollados”, y sus efectos sobre sus industrias locales, incita, de nuevo, al interés académico por la idea del desarrollo y sus diferentes aproximaciones intelectuales. Se trata, en fin, de comprender la naturaleza y las causas del desarrollo económico desde la perspectiva teórica bajo los “nuevos” procesos económicos que tienen lugar en un escenario de economía globalizada.

1.2. La evolución de la <<economía del desarrollo>> y las políticas de industrialización de los territorios antes del contexto actual de globalización económica.

1.2.1. Teoría de la modernización

Después de la SGM, emergieron un grupo de planteamientos teóricos agrupados bajo el epígrafe de «teoría de la modernización»⁸ que, bajo preceptos convencionales, intentaba inferir un modelo que describiese mejor el proceso de industrialización que habían seguido los países “desarrollados”, y que permitiera reproducir este proceso en los países “subdesarrollados”, o, en su defecto, explicación del “atraso” a partir de la constatación de las desviaciones con respecto de sus características definitorias (Molero Simarro, 2008).

⁸ Entre los principales aportes teóricos agrupados bajo el epígrafe de la Teoría de la Modernización se encuentra la Teoría de las Etapas del Desarrollo de W.W. Rostow, la Teoría del Gran Impulso (Big Push) de Paul Rosenstein-Rodan, la Teoría del Sector Dual de William Arthur Lewis.

El surgimiento de Estados Unidos como la nueva potencia hegemónica propició el desarrollo de este cuerpo teórico *ad hoc* a sus necesidades de disponer de un modelo de desarrollo que diese respuesta a los nuevos países recién independizados diferentes del modelo comunista⁹ (Preston, 1999). La <<teoría de la modernización>> fue considerada como la ortodoxia de la <<economía del desarrollo>> durante los años cuarenta, cincuenta y sesenta del siglo pasado.

Como se mencionó, al término de la SGM se presentaba al mundo dividido entre los “ricos” países industrializados y los “pobres” países agrícolas.¹⁰ Por tanto, parecía bastante obvio que el medio para que los países “subdesarrollados” alcanzaran su desarrollo económico era impulsar y/o acelerar procesos de industrialización en los territorios “subdesarrollados”. Estados Unidos e Inglaterra constituían entonces el modelo de referencia para alcanzar la “modernización” y la revolución industrial era el proceso a imitar.

Por tanto, el camino consistía en imitar o crear las condiciones que impulsaron la industrialización de los países “desarrollados”. La acumulación de capital sería la vía para la transformación de los países en áreas “desarrolladas”.

Desde la visión de la <<teoría de la modernización>>, el fenómeno del “subdesarrollo” es concebido como un problema de atraso económico, debido a que los países “subdesarrollados” no podían alcanzar su fase de “despegue”¹¹. Las causas de este atraso constituyen los obstáculos al desarrollo que se perpetúan en formas de círculos viciosos. Por tanto, la mejor manera de sacar

⁹ El propio título del trabajo de Rostow, quien fuera consejero de seguridad nacional del presidente de Estados Unidos Lyndon Johnson, *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*, da muestra de la gran preocupación que se tenía en esos años por presentar una vía alterna a la propuesta comunista para el desarrollo de los países “subdesarrollados”.

¹⁰ Australia, Nueva Zelanda, Argentina y Dinamarca eran países categorizados como agrícolas, pero, dado que, que su población tenía altos niveles de ingresos se les consideraba como una excepción a la regla que establecía que para alcanzar altos niveles de ingreso los territorios debían evolucionar a una sociedad industrial.

¹¹ El concepto *fase de despegue* lo introdujo W.W. Rostow (1960) en su teoría de las etapas del desarrollo, entendidas como periodo de tiempo (dos o tres décadas) de crecimiento continuo, en el que la economía y la sociedad se transforman de tal modo que el crecimiento económico subsiguiente es más o menos automático. Para Rostow un territorio llega a su fase de despegue cuando se presentan en él las condiciones necesarias para dar inicio a la senda del desarrollo. Una de estas condiciones era la aparición en el territorio de sectores manufactureros líderes que impulsarían este despegue.

a un territorio del subdesarrollo era rompiendo en ellos el círculo vicioso de la pobreza, impulsando el eslabón ahorro-inversión. Sin embargo, al no ser posible un aumento significativo del ahorro interno en este tipo de territorios era necesario que estos acudieran al endeudamiento, la ayuda o las inversiones extranjeras. Esto les permitiría poner en marcha sus planes de industrialización para pasar de una sociedad tradicional y agrícola a una economía modernizada e industrializada, considerada, entonces, como la base del crecimiento económico autosostenido al ir difundándose por toda su economía (Capitán, 1998).

Por tanto, se concebía el desarrollo económico como la evolución de los territorios de una economía agrícola (atrasada) a una economía industrial (modernizada). Bajo este esquema, si la desigualdad en el ingreso mundial se quería reducir, el exceso de población dependiente de la agricultura, o tendría que emigrar para encontrar capital con que trabajar (una opción que no era de las más deseadas porque implicaba migración hacia los países “desarrollados”), o el capital debía ser llevado a los territorios subdesarrollados para crear condiciones más productivas y mejor pagadas, a través de la industrialización. El crecimiento inducido, a través de altos salarios pagados por la industria reduciría la pobreza (Toye, 2003).

Es a partir de los aportes teóricos de la <<teoría de la modernización>>, que el progreso quedaría como sinónimo de desarrollo económico, medido a través del crecimiento del PIB per cápita, y el medio para alcanzarlo era la industrialización del territorio. Sin embargo, se consideraba que la industrialización no solo permitiría mejores salarios sino también una transformación de las estructuras sociales en el territorio que impulsarían su “modernización”.

El proceso de crecimiento era presentado como una sucesión de cinco etapas por la que han pasar todos los países para alcanzar su desarrollo. Para que el país pudiera cursar estas etapas era necesario “el despegue” (“*take-off*”) entendido como un periodo de tiempo (dos o tres décadas) de crecimiento continuo en el que la economía y la sociedad se transformaban de tal modo

que el crecimiento económico era, subsiguiente, de manera más o menos automática (Molero Simarro, 2008).

Se establecía que las cuatro condiciones básicas para que se diese el despegue eran:

- Una alta tasa de inversión productiva.
- Desarrollo de uno o dos sectores manufactureros que liderasen el proceso.
- Existencia de una estructura política, social e institucional que propiciase los impulsos para la expansión del sector moderno.
- Posible generación de economías externas.
- Capacidad de movilizar el ahorro interno para fines productivos.

Lo importante, por tanto, era propiciar el “despegue” en las economías subdesarrolladas para encauzarlas en la senda del desarrollo. Para lo anterior, se mencionaba la necesidad de la aparición de sectores manufactureros líderes que impulsaran el despegue.

Para propiciar el “despegue” los mecanismos a utilizar por las economías “subdesarrolladas”, para romper el círculo vicioso de bajo ahorro-inversión, podrían ser el endeudamiento, la ayuda para el desarrollo o la inversión extranjera.

Por su parte Paul Rosenstein-Rodan, en su teoría del Gran Impulso (*“Big Push”*), afirmaba que las economías “subdesarrolladas” no podrían iniciar por sí solas la fase de “despegue” que les permitiera pasar al periodo de crecimiento sostenido debido a que lo pequeño de sus mercados internos no propiciaba incentivos para invertir. Para que lo anterior sucediera se requería de un programa de inversión masivo diseñado para promover la industrialización y construcción de infraestructura; siendo uno de los caminos la implementación de programas de ayuda para el desarrollo.

Asimismo, durante la década de los 50 del siglo pasado el economista inglés Sir William Arthur Lewis, quien en esos años fuera el principal inspirador de los informes de la ONU relativos a las medidas para el desarrollo económico de los países subdesarrollados, presentó un artículo titulado El Desarrollo Económico con Oferta Limitada de Trabajo, el cual sentó las bases de su modelo de sectores duales, también conocido como el modelo de Lewis.

En el modelo de Lewis se consideraba que los países “subdesarrollados” tenían un exceso de oferta de empleo en el sector rural (tradicional y atrasado), lo que producía niveles de salarios de subsistencia, por lo que era necesario impulsar un cambio estructural que permitiera que este exceso de mano de obra fuera absorbido por la industria, considerado un sector modernizado. Por tanto, para Lewis el impulso a la industrialización de un territorio lograría un cambio estructural que permitiría su modernización, pasando de la subsistencia (el agrícola) a la vía capitalista (el industrial).

Lewis fue de los primeros economistas en mencionar que ciertas precondiciones políticas, sociales e institucionales eran importantes para que el desarrollo económico sea de largo plazo en los países “subdesarrollados”. Asimismo, consideraba que los países subdesarrollados podían utilizar la tecnología existente para alcanzar los niveles de los países desarrollados. Por tanto, para Lewis, productividad, conocimiento y capital eran las variables relevantes para impulsar el crecimiento económico, siendo las instituciones adecuadas las que permitirían mantener y acelerar el crecimiento de la producción.

El modelo de Lewis se basaba en tres supuestos tomados de Roseintein-Rodan:

1. El primero consistía en que los países subdesarrollados podían recurrir al *stock*, cada vez mayor, de las tecnologías con el fin de ponerse al día con otros países.
2. El segundo era que la productividad marginal del capital era mayor en los países subdesarrollados, por la escasez relativa de mano de obra.

3. El tercero radicaba en que el subempleo bruto del trabajo proporcionaba una oportunidad para conseguir mano de obra barata y con ello el capital adicional para producir manufacturas con mano de obra intensiva.

La tesis de que las diferencias estructurales entre los países “subdesarrollados” y los “desarrollados” eran la causa que inhibía el crecimiento económico de los primeros fue argumentada por la teoría de los círculos viciosos¹². Un <<círculo vicioso>> puede definirse como una situación en la que diversos factores están tan interconectados que en conjunto tienden a producir un estado de estancamiento del que resulta muy difícil salir. Según esta teoría, estas diferencias producían una tendencia inherente hacia la continua reproducción del subdesarrollo. Para la economía del desarrollo, el más importante círculo vicioso era el de la pobreza.

Bajo esta perspectiva, se desarrolló una explicación a las desigualdades territoriales existentes: el principio de <<Causación Circular Acumulativa>>. Este principio, pone de manifiesto que la riqueza genera más riqueza y la pobreza más pobreza. Se consideró que la existencia de una serie de barreras estructurales en los países subdesarrollados impedía el desarrollo del orden natural propuesto por sus antecesoras.

Para la teoría de los círculos viciosos la única manera de salir de la pobreza era romper ese círculo a través de mecanismos de intervención pública y captación de ahorro externo. Este planteamiento se convirtió en la justificación teórico-económica de las políticas de inversión extranjera. Endeudamiento externo y ayuda al desarrollo que en muchos casos no hicieron sino reforzar las relaciones de dependencia existentes (Capitán, 1998).

Por tanto, la única manera de eludir esta tendencia en forma de círculos viciosos hacia la continua reproducción del subdesarrollo iba a ser la promoción de un proceso de industrialización, la cual permitiría romper el

¹² Los principales autores de esta doctrina fueron Singer, Nurkse y Myrdal

“atraso” provocado por la “tardía” y periférica inserción en la economía mundial de los países “subdesarrollados”. De esta manera, se concebiría el desarrollo como un proceso de crecimiento auto-sostenido en economías con una estructura productiva o económica particular, cuyo proceso de acumulación solo podría comenzar con una industrialización a gran escala (Molero Simarro, 2008).

En resumen, fue a partir de la segunda mitad del siglo XX que la industrialización fue presentada como el camino para impulsar el desarrollo económico de los territorios “subdesarrollados” a imagen y semejanza de los considerados ya países “desarrollados”. Sin embargo, según los teóricos de la modernización, este camino no lo podrían iniciar por sí solos los países “subdesarrollados” debido, principalmente, a sus problemas estructurales, en especial el bajo nivel de ahorro y por tanto de inversión. Se requería de un gran impulso que acelerara su industrialización fomentado con endeudamiento, inversión extranjera y/o ayudas para el desarrollo. La industrialización, en estos supuestos, no era concebida como un proceso favorecido por el progreso técnico sino, más bien, como el intento de aplicar la tecnología existente en el mundo industrializado en las áreas “subdesarrolladas”. Dinámica que tenía que ser planeada y dirigida por el Estado, y parcialmente financiada con fondos internacionales, ya que si se dejaba que este impulso descansase solo en manos de la iniciativa privada podría esta no acontecerse o, al menos, no con la velocidad deseada.

1.2.2. Teoría estructuralista del desarrollo

Continuando con la tesis de que la industrialización era el medio para impulsar el desarrollo económico, desde el pensamiento latinoamericano, en la década de los cincuenta y sesenta del siglo pasado, se desarrolló la llamada Teoría Estructuralista del Desarrollo, en franca crítica a la visión que habían presentado los teóricos de la modernización sobre las causas del subdesarrollo y las estrategias para impulsar la industrialización. El estructuralismo en el campo del desarrollo tiene su origen en la obra de la Comisión Económica para

América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) y de su primer director Raúl Prebisch.

Para la CEPAL y Prebisch lo que los teóricos de la modernización consideraban como las causas del subdesarrollo eran en realidad sus consecuencias y estas, a su vez, estaban asociadas al funcionamiento del sistema económico capitalista. La estructura funcional del sistema económico dividido en países “centrales” industrializados y países “periféricos” exportadores de materias primas explicaba la relación desarrollo-subdesarrollo y, además, la hacía perdurar. Esta teoría puso las bases del modelo centro-periferia.

La base inicial del estructuralismo era la crítica a la teoría neoclásica del comercio internacional que, a través de la teoría de las ventajas comparativas, había sustentado la tesis de que el comercio entre dispares beneficiaba a ambos. Los estructuralistas, a través de la teoría de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio, también conocida como la tesis Prebisch-Singer, refutarían la idea anterior al mostrar que las diferencia entre el centro y la periferia no se deben únicamente a la diferente dotación de factores, sino también a la relación de dominación asimétrica que se establece entre ambos.

Los primeros estructuralistas consideraron que el instrumento de acumulación usado por las economías centrales era el comercio internacional. La lógica que debía regir en el Comercio Internacional estaría basada en la teoría de las ventajas comparativas, según la cual cada región se especializa en aquellas producciones que utilizan de forma más intensiva los recursos más abundantes y baratos que posee. Al especializarse la periferia en materias primas y el centro en productos elaborados, con mucho más valor añadido, las oportunidades de desarrollo siempre serían menores para la periferia (Serrano, 2004).

La importancia de la tesis Prebisch radicó en que inició las críticas a la teoría neoclásica del comercio internacional¹³, quebrando la idea de la bondad del mismo como elemento generador de igualdad económica entre las naciones. Así, por primera vez fue cuestionada la teoría de las ventajas comparativas que había venido siendo aceptada desde David Ricardo (1817).

Los principios de Prebisch y la CEPAL tomaron mayor relevancia en América Latina durante la década de los cincuenta y sesenta del siglo pasado, al tener entre sus principios una estrategia posible a seguir por los países latinoamericanos para romper con la estructura centro-periferia que impedía su industrialización: la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

La ISI, basada en la idea del deterioro de los términos de intercambio, fomentaba la sustitución de las importaciones de los países “subdesarrollados” por producción local, a través de una política industrial activa que para tal objetivo proponía: (i) subsidiar los sectores manufactureros considerados claves para el desarrollo, (ii) imponer barreras al comercio internacional vía altos los aranceles y (iii) utilizar una política monetaria para mantener el tipo de cambio elevado. A este tipo de desarrollo la CEPAL le llamó <<desarrollo orientado hacia adentro>>, y la premisa era el impulso de ciertas industrias nacionales que permitiera la propagación del progreso técnico y el acceso a los frutos del mismo.

A pesar de que la ISI generó altas tasas de crecimiento económico en varios países que la utilizaron durante la década de los sesenta y setenta del siglo pasado, no pudo ser el vehículo que transformara las economías

¹³ Estas críticas de Prebisch a la existencia de ventajas comparativas en el comercio internacional fueron llevadas al campo de la política internacional por diversos representantes de los países “subdesarrollados”, quienes a partir de la Conferencia de La Habana, realizada entre los años 1947 y 1948, que dio como resultado el nacimiento del GATT, argumentaban que el régimen de comercio internacional basado en reglas de reciprocidad y no discriminación sería inadecuado para apoyar su desarrollo económico en un mundo con grandes desigualdades entre naciones, afirmando que estas reglas ofrecían muy pocas ventajas a los países escasa o débilmente industrializados. Sin embargo, la aplicación del régimen comercial internacional plasmado en el GATT, que proveía un foro para que los países industrializados exigieran la reducción de las tarifas arancelarias entre países, no tuvo en consideración la idea anterior (Toye, 2003).

“subdesarrolladas”. La industrialización por esta vía requirió de un alto grado de endeudamiento de los países “subdesarrollados” por la necesidad que tenían de importar bienes de capital. Por ello, en la década de los setenta, la crisis mundial causada por el alza en los precios del petróleo, generó una insostenible deuda externa de los países latinoamericanos que dio por terminada esta estrategia y los obligó a un cambio bajo la dirección del Fondo Monetario Institucional (FMI) y el Banco Mundial (BM) aplicando los llamados Programas de <<Ajuste Estructural>>.

Asimismo, desde las corrientes más contrarias a esta iniciativa (la ISI) se mencionaba que esta estrategia fracasó porque los territorios que la aplicaban erraron al fomentar la especialización en unos sectores industriales que no contaban con la preparación empresarial, los conocimientos tecnológicos, la investigación o el personal calificado necesarios para competir con los países desarrollados. Además, la ISI, ocasionó una excesiva dependencia de los actores económicos hacia el Estado, y una alineación del sector privado (ya de por sí bastante poco emprendedor en estos países), así como un gran aparato burocrático difícil de mantener.

1.2.3. Teoría neomarxista de la dependencia

Como se ha visto hasta ahora, después de la SGM la visión ortodoxa de la economía del desarrollo presentaba la industrialización como el medio para “modernizar” a las economías “subdesarrolladas”. Sin embargo, durante esos mismos años nacieron diversas aportaciones agrupadas bajo el nombre de Teoría de la Dependencia, opuestas a la visión dominante y cuyos orígenes provienen de una concepción marxista de la historia y de la teoría del imperialismo de inspiración leninista. Bajo esta perspectiva, el subdesarrollo no era una etapa hacia el desarrollo sino una expresión del desarrollo capitalista y que tendía a profundizarse con el avance del sistema capitalista a escala mundial.

En la teoría de la dependencia subyace la idea de la unicidad del sistema capitalista, de su estructura monopólica y de su histórico desarrollo desigual, así como la concepción de un capitalismo más comercial que industrial.

Mientras los enfoques dominantes situaban a los elementos internos (organización social, cultura, tradiciones e instituciones políticas, entre otros) como los grandes problemas y obstáculos para el desarrollo económico de las sociedades del llamado tercer mundo, los enfoques marxistas van a concebir y explicar lúcidamente el atraso y el subdesarrollo como una consecuencia directa del proceso de desarrollo del sistema capitalista mundial y de su reproducción tendencial e histórica. En otras palabras, el atraso y el estancamiento y la dependencia de los países de la periferia del sistema mundial son resultado del proceso dialéctico de explotación que han experimentado estos países por las potencias centrales del capitalismo internacional (Sosa Fuentes, 2006).

La teoría neomarxista del desarrollo surge inicialmente en Estados Unidos con las aportaciones de Paul Baran y Paul Sweezy durante los años 50 y 60 del siglo pasado. Para Paul Baran (1957) el desarrollo era un producto histórico del modelo de desarrollo imperialista de los países avanzados, y las relaciones entre los países desarrollados y los países subdesarrollados bloqueaban el desarrollo de estos últimos. Baran mencionaba que cualquier esperanza de emergencia de una clase capitalista, competitiva dinámica y autóctona en la periferia había sido eliminada por la historia y por las condiciones económicas contemporáneas de estas economías. Por tanto, la situación de dependencia generaba siempre un desarrollo del subdesarrollo.

Hacia finales de los 60, la teoría neomarxista del desarrollo continuó su desarrollo en Francia con los trabajos de autores como Arghiri Emmanuel (1972) y Samir Amin (1973a; 1973b). El análisis que hace Amin de la expansión mundial del modo de producción capitalista tiene dos conceptos que explicitan su posición teórica y política dentro del marxismo: el de desarrollo desigual del capitalismo (el capitalismo configura una estructura con países centrales, dominantes y países periféricos, dominados) y el del imperialismo,

derivado del concepto anterior. Para Amín, el imperialismo es inherente al desarrollo desigual del capitalismo, a su forma expansionista y seguirá siendo así mientras se rijan por las leyes del sistema de producción capitalista.

En los años 70 esta teoría toma fuerza en América Latina con los trabajos de Oscar Braun (1973), Theotonio Dos Santos (1970; 1978) y André Gunder Frank (1979), construyendo bajo sus obras los desarrollos centrales de la corriente neomarxista de la teoría de la dependencia. Para Theotonio Dos Santos, en su ensayo denominado "La estructura de la dependencia", publicado en 1970, la causa del subdesarrollo era la dependencia y la única forma de superarla era realizar un profundo cambio cualitativo, tanto en las relaciones internas de los países dependientes como en las relaciones de estos con los países centrales. El subdesarrollo aparecería como consecuencia y como parte del proceso de expansión mundial del capitalismo. En definitiva, el atraso de las economías subdesarrolladas no era consecuencia de una falta de integración en el sistema capitalista sino de la forma en que se integran a él.

En los años 80 del pasado siglo, esta teoría continuó extendiéndose, sobre todo en el continente europeo gracias a Immanuel Wallerstein y Cristian Palloix, considerándose el desarrollo más actual de esta corriente, previo al declive de la teoría neomarxista después de la caída del muro de Berlín, la llamada tesis de la desconexión de Samir Amin.

La evolución de la teoría neomarxista de la dependencia desembocó en un marco formal conocido como el enfoque del sistema capitalista mundial. Wallerstein es su obra *El Moderno Sistema Mundial* rompió el determinismo estructuralista de la escuela de la dependencia al apuntar que las relaciones entre países, definidos en tres categorías: centro, semiperiferia y periferia, eran mucho más complejas que una simple relación de dependencia entre dos partes de un sistema bimodal. Este enfoque eliminó la idea simplista y derrotista que consistía en afirmar que la periferia siempre iba a seguir subdesarrollada porque siempre habría un centro que la explotase. Otra aportación fundamental de esta obra fue su crítica de la metodología utilizada hasta entonces y, en concreto, de su unidad básica de análisis. Según el autor,

había de abandonar el Estado-Nación como unidad de análisis y estudiar el sistema a través de la economía-mundo.

Por tanto, desde esta visión, la industrialización perdería el gran peso como medio para impulsar el desarrollo dejando su lugar a la necesidad de un nuevo orden económico internacional¹⁴.

Este cambio de peso relativo que tiene el papel de la industrialización en la teoría de la dependencia puede verse reflejado en las siguientes palabras de Immanuel Wallerstein, al mencionar la necesidad de revisar el concepto de industrialización, que, según el teórico de la dependencia, tan caro había sido a las expectativas de los latinoamericanos hacia mediados del siglo XX (Beigel, 2006).

Se suponía que el “desarrollo” consistía en una suerte de avance en una carrera industrialista que emparejaría a los países, mientras que el “desarrollo dependiente” no ha hecho otra cosa que hacer cada vez más grande la brecha que separa al centro y la periferia en la economía-mundo capitalista, y la polarización de clases a nivel mundial (Wallerstein, 1999, p. 82).

Aunque la industrialización no era un punto nodal en la teoría neomarxista del desarrollo, su visión sobre las causas del “subdesarrollo” de los territorios periféricos hoy tiene gran actualidad ante la expansión global del capitalismo al analizar de manera general al sistema mundial y las relaciones económicas internacionales en tres niveles: 1) el estudio del problema de la generación y la absorción del excedente económico cada vez mayor, plusvalía en el pensamiento de Marx, que consiste en la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costes de dicha producción, como piedra angular de la

¹⁴ En el campo de la política internacional, se considera la teoría de la dependencia como el marco teórico más influyente, en la década de los 70, en la petición de varios países “subdesarrollados” de la necesidad de un nuevo orden económico internacional (Kay, 1998). El término Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) fue acuñado en la VI asamblea especial de la ONU, en el año 1974, y hace referencia de modo genérico a las peticiones que presentaban los países subdesarrollados a los desarrollados, relativos a las reglas de funcionamiento de la economía internacional. Este término vino a sustituir al de “ayuda al desarrollo” e implicaba la existencia de una determinada estructura u orden económico que ha perpetuado la posición de pobreza de los países subdesarrollados. Los debates sobre el NOEI han ido adquiriendo más relevancia con el paso del tiempo, por la cada vez mayor importancia del comercio internacional. Sus ideas y su espíritu renovador influyeron en las decisiones adoptadas en la mayor parte de los foros internacionales.

explicación de la fase actual del capitalismo imperialista; 2) centrar la problemática del imperialismo en la economía mundial en el proceso de internacionalización del capital a través de las corporaciones transnacionales determinantes estructuralmente de las relaciones políticas hegemónicas mundiales y 3) quizás la más importante, la explicación de funcionamiento del capitalismo internacional, el desarrollo e intercambio desigual de la economía internacional y la forma como el capitalismo periférico es integrado de manera especializada según la rama de la producción a la economía (Sosa Fuentes, 2006).

1.2.4. Teoría neoliberal del desarrollo

La década de los 70 del pasado siglo fue testigo de una oleada de opiniones negativas sobre el desempeño del Estado como el actor fundamental para impulsar el desarrollo de los territorios periféricos. En esos años, los postulados de la economía del desarrollo fueron ampliamente criticados por los economistas neoliberales, sobre todo porque la mayor parte de las teorías ponían al Estado como el centro de todas las estrategias de cambio estructural en los países “en desarrollo”, encomendándole la tarea de lograr mediante la planificación económica el impulso a la industrialización (Herrera, 2008).

La cercana relación entre planificadores, asesores económicos y la maquinaria del gobierno y los escasos resultados que se habían presentado en las últimas décadas en materia de desarrollo económico en los países “subdesarrollados” es tal vez la mejor explicación de la frustración de la esperanza de un Estado racional y benévolo que pudiera impulsar los cambios estructurales requeridos (Toye, 2003).

Para los economistas neoliberales los obstáculos al desarrollo de los países “subdesarrollados” eran internos y no externos¹⁵. Argumentaban que las

¹⁵ La OCDE, que representó a los países industriales, fundó una serie de estudios diseñados para sustentar la tesis de que los obstáculos al desarrollo de los países subdesarrollados eran internos. La clave analítica fue la medición de la tasa efectiva de protección. Los estudios de la OCDE sobre el comercio y la industria así lanzaron una nueva luz de la naturaleza de la protección en los regímenes comerciales nacionales. La tasa efectiva de protección de algunas industrias llegaba a ser dos veces mayor que la tasa nominal, que en muchos casos era alrededor de 100 por ciento. Los estudios

estrategias de industrialización impulsados por el Estado habían creado un sector industrial poco competitivo y una asignación de los recursos no eficiente. Se proponía, por tanto, que un mercado autoregulado era el medio para impulsar la eficiente asignación de los recursos y, con ello, obtener una estrategia de desarrollo basada en la competitividad¹⁶.

Los teóricos neoliberales, por otra parte, al apoyar la teoría de las ventajas comparativas no podían aceptar como válida la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones, proponiendo en su lugar, una estrategia de industrialización orientada a las exportaciones.

A través del análisis de la experiencia de los Nuevos Países Industrializados de Asia, los principales teóricos neoliberales ¹⁷ sugirieron que impulsar la industrialización por medio de una estrategia orientada a las exportaciones produciría mejores tasas de crecimiento, una mejor distribución de la renta y mayor absorción de la mano de obra que con la estrategia ISI.

1.2.5. La escuela neoinstitucionalista del desarrollo

La economía institucional ha sido definida como “el estudio de la estructura y funcionamiento del campo en evolución de las relaciones humanas que se interesa por la provisión de los bienes y servicios materiales para la

encontraron ejemplos de industrias con valor agregado negativo: sus inputs valían más que el producto fabricado. Se consideró que el uso de la protección de los países en desarrollo era excesivo. Se criticó también el uso por parte de los gobiernos de restricciones cuantitativas a las importaciones (RCI) para mantener un tipo de cambio sobrevaluado. Las RCI fueron señaladas como los principales obstáculos para la gestión nacional de la economía, el responsable de un síndrome de crecimiento lento y la desigualdad de ingresos (Toye, 2003).

¹⁶ En el plano político, la mayoría de los países “subdesarrollados” entraron en un proceso de reestructuración de sus economías concibiendo al mercado y la liberación de su comercio como mecanismos para impulsar su desarrollo económico. Aunque, desde esta perspectiva, la industrialización por sí misma no era planteada como un medio para impulsar el desarrollo de los territorios, el planteamiento neoliberal regresó de nuevo a la teoría de las ventajas competitivas del comercio internacional para establecer el beneficio mutuo que podría darse en el comercio entre países industrializados y no industrializados, estableciendo que los países no industrializados, dadas sus ventajas comparativas, podrían especializarse en la manufactura de bienes intensivos en mano de obra, que luego serían exportados hacia los países industrializados. Desde esta perspectiva, este tipo de industrialización inicial, impulsada por el mercado, permitiría a los países subdesarrollados “evolucionar” a industria de mayor contenido tecnológico por la transferencia de tecnología que este “empuje” inicial les permitiría utilizando el término de “ascenso industrial” para denominar a esta posible evolución.

¹⁷ Bela Balassa (1982, 1983) es uno de los principales representantes de la corriente neoliberal que destaca por sus estudios sobre los nuevos países industrializados de Asia.

satisfacción de las necesidades humanas” [esto es] “el estudio de los cambiantes modelos de relaciones culturales que se ocupan de la creación y distribución de los bienes y servicios materiales escasos por parte de los individuos y grupos en función de sus objetivos privados y públicos” (Grunchy, 1947: 550-552).

La escuela institucionalista considera que las que las actividades económicas no se desarrollan en un vacío social, sino que se cumplen en el seno de una determinada sociedad, caracterizada por una población, una cultura, y por un marco de instituciones jurídicas y políticas propias. Todo lo cual está regido por una autoridad pública que coordina las actividades de los individuos y grupos.

El institucionalismo del desarrollo¹⁸ se divide en tres corrientes: 1) la escuela francesa de la regulación, 2) el enfoque shumpeteriano, y 3) la escuela anglosajona de la nueva economía institucional¹⁹. Considerando, en general, que las diferencias en el grado de desempeño de las economías pueden ser explicadas por el papel de las instituciones. La idea central de la teoría institucionalista es que lo que determina la producción de una nación no son los recursos que posee, sino las instituciones existentes en ello y las políticas que lleva a cabo.

Para esta corriente teórica, el fenómeno del subdesarrollo es una situación de estancamiento económico derivado de un inadecuado marco institucional que impide que las innovaciones puedan impulsar un mayor crecimiento económico. El desarrollo de los territorios en gran medida es el resultado de decisiones humanas, en las que el marco institucional juega un papel muy destacado (Cano-Orellana, 2015).

Por lo tanto, la mejor manera de salir del subdesarrollo consiste en una reforma institucional que dote a dichos países de las instituciones adecuadas para que

¹⁸ Las primeras aportaciones del neoinstitucionalismo a la economía del desarrollo datan de las décadas de los 40 y 60 con los trabajos de Clarence Ayres, Gunnar Myrdal y Simon Kuznets.

¹⁹ En esta corriente destaca el trabajo de Meier y Stiglitz (2002) sobre la propuesta de refundar la <<economía del desarrollo>> con bases institucionales.

el mercado regulado pueda asignar eficientemente los recursos y generar un aumento del bienestar colectivo,

Asimismo, considera que el enfoque de la teoría económica tradicional es limitado, dado que considera que el mercado es lo único que permite mejorar la asignación de los recursos, olvidando que los mecanismos reales de asignación de recursos son las instituciones y especialmente las estructuras de poder que organizan a los mercados.

En relación con la industrialización de un territorio, la escuela institucionalista es un punto medio entre el excesivo optimismo de las teorías modernizadoras y el pesimismo de la dependencia. En este sentido considera que el efecto real de la localización en un territorio de una actividad industrial controlada por el capital trasnacional depende, en buena medida, de elementos institucionales y culturales propios de cada entorno. Con lo cual se insiste en el cambio institucional y social como elemento fundamental que explica la industrialización de un territorio (Coq Huelva, 2001).

En este sentido, Cardoso (2009) señala que en el contexto de globalización económica actual, las estrategias políticas de inserción de los territorios en la economía global tienen cierto margen de autonomía. Así, la elección de las alternativas y su éxito aunque dependen en mucho de la estructura económica, también lo hacen de las instituciones y la cultura política en el territorio, en un amplio sentido. Los patrones recientes de desarrollo demuestran que, a pesar de que la dependencia –derivada de la distribución desigual de recursos, roles y oportunidades– continúa siendo un aspecto importante de la división internacional del trabajo, ella ha dejado de ser un factor en contradicción con formas complejas de industrialización. En vez de buscar recetas universales, es posible articular estrategias que permitan cambiar situaciones concretas de dependencia. En otras palabras, el desarrollo tiene un alto grado de *path-dependent* y no exclusivamente una función de la relación con el centro.

1.2.6. Teorías alternativas del desarrollo

En la década de los 80, el incremento en la pobreza mundial, la obvia e innegable problemática ambiental que se había documentado por diversas organizaciones y el incremento en las desigualdades entre países, hacen surgir diversos aportes teóricos alternativos a la visión tradicional, que basan su noción del desarrollo en la satisfacción de las necesidades básicas y no en la acumulación de capital. La reducción de la pobreza se convirtió en el principal fin para impulsar el desarrollo económico de los territorios “subdesarrollados”. Se le dio mayor crédito a la idea de que el propio crecimiento depende de la reducción de la pobreza. Se argumentaba que invertir en educación y servicios de salud para los más pobres permitiría formar el capital humano (que de otra forma no tendría lugar) y hacer la economía más productiva (Toye, 2003).

Bajo este epígrafe de escuelas alternativas del desarrollo se encuentran propuestas de autores de diferentes disciplinas. Entre las principales corrientes se encuentran: la propuesta del desarrollo humano, que se centra en la satisfacción de las necesidades de los individuos (Stretten, 1981) y (Sen, 1999); la propuesta del desarrollo territorial, que reconoce la importancia de los actores locales para impulsar procesos de desarrollo (Stohr & Taylor, 1981); la de desarrollo sostenible, que se centra en la dimensión ambiental del desarrollo (Meadows, Randers, & Jorgen, 1992); la propuesta del postdesarrollo, centrada en la negación del estilo de vida de los países desarrollados como modelo a imitar por los subdesarrollados (Sach, 1996), y la propuesta de la altermundialización centrada en el orden económico y en la regulación de la globalización (Tinbergen, 1976).

Las aportaciones de estas teorías comenzaron a llegar a los organismos internacionales para la década de los 90. En el informe sobre el desarrollo humano edición 1990, el Banco Mundial mencionó el nuevo interés en la reducción de la pobreza. También en ese año, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo comenzó a publicar el Índice de Desarrollo Humano que contempla como indicadores para medir el grado de desarrollo de los países la salud y la educación adicionalmente al indicador de riqueza tradicional.

La propuesta en términos generales de estas teorías alternativas ha sido reducir la pobreza para crecer y no crecer para reducir la pobreza, lo que alejó el término de industrialización de sus conceptos claves. Sin embargo, la industrialización sigue siendo considerada importante para el desarrollo económico de los territorios bajo la perspectiva de que la inversión en capital humano redundaría en mayor productividad y desarrollo económico.

Uno de los aportes más importantes desde esta perspectiva es el enfoque de las <<capacidades>> de Amartya Sen (1999). Para Sen el “desarrollo” es la ampliación de las capacidades de la población para realizar actividades elegidas y valoradas libremente. Desde esta perspectiva, el “desarrollo” debe proporcionar a toda la población las oportunidades necesarias para vivir dignamente y ejercer una plena libertad (Sen, 1998) .

Con respecto a la industrialización, Amartya Sen considera que aunque esta puede ser un medio muy importante para expandir las libertades de los miembros de una sociedad; existen otros determinantes sociales que contribuyen a estas libertades tal como la salud, la educación y la ampliación de los derechos políticos y civiles de la población (Sen, 1999).

Para Sen, uno de los errores más comunes es concebir a la industrialización de un territorio tan solo bajo la noción de formación de capital físico, obviando, por tanto, la importancia del capital humano en el desarrollo (Sen, 1998).

1.3. Desarrollo e industrialización en un contexto de globalización económica

A partir del último cuarto del siglo pasado, las transformaciones económicas ocurridas a escala mundial, en un escenario de economía globalizada, han impulsado el resurgimiento del debate sobre la industrialización y el desarrollo, así como hecho emerger el planteamiento de que los postulados tradicionales de la <<economía del desarrollo>> han quedado “rebasados” y deben ser actualizados para incorporar estas “nuevas” condiciones y poder explicar las

“nuevas” formas de generación y reproducción del subdesarrollo en la actualidad.

Diversos científicos sociales han planteado la hipótesis de que el modelo de desarrollo predominante durante la postguerra dejó de ser operativo a partir de la crisis económica de los años setenta del siglo pasado, y que la reestructuración del sistema económico, los cambios en el patrón de acumulación, unidos al desarrollo de los procesos de globalización económica, traen como consecuencia un cambio en la articulación espacial, en las actividades productivas y nuevas oportunidades y/o restricciones para la industrialización de los “territorios en desarrollo” (Aglieta, 1979; Piore & Sabel, 1984; Benko & Lipietz, 1994) .

La relación global-local se ha convertido en un importante objeto de estudio en los últimos años debido a los desiguales resultados observados en el desarrollo económico en los territorios y en la geografía de la producción. A diferencia de lo que algunos autores mencionaban del “fin de la geografía”, cada vez más los estudios muestran que la globalización es un fenómeno intensamente localizado (Helmsing, 1999).

Según Dicken (2007), los procesos de globalización se reflejan y son influenciados por múltiples geografías, en lugar de una sola geografía mundial: el engranaje de lo local y lo global se presentan de diferentes maneras. De hecho, muchas tendencias pueden ser identificadas como reflejo de diferentes combinaciones de dispersión geográfica e integración o interconexión funcional:

- Procesos de localización: concentración geográfica de las actividades económicas con distintos grados de integración funcional.
- Procesos de internacionalización: extensa dispersión geográfica de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales con bajos niveles de integración funcional.
- Procesos de globalización: una extensa dispersión de las actividades económicas con un alto grado de integración funcional.

- Procesos de regionalización: la operación de los procesos de globalización a una escala más limitada geográficamente (pero supranacional), que va desde la unión europea altamente integrada hasta los más pequeños acuerdos económicos regionales.

En general, el incremento en el interés en el mundo académico sobre la teoría del desarrollo y las posibilidades y/o restricciones de industrialización de los territorios periféricos se debe a que se considera que en la actualidad estamos viviendo la emergencia de una nueva geo-economía, que es cualitativamente diferente que la del pasado (Dicken, 2007).

En esta “nueva” geo-economía el cambio cualitativo se expresa en diferentes dimensiones:

- Transformaciones importantes en los modelos de organización industrial como consecuencia de los procesos de reestructuración y globalización, que tienen un efecto sobre la repartición de la actividad industrial a lo largo del territorio (Coq Huelva, 2001). Situación que ha hecho emerger la idea de que se están presentando “nuevas” oportunidades y/o restricciones de industrialización para los territorios periféricos.
- El mayor peso que se le está dando a los elementos extraeconómicos para explicar el desarrollo económico de los territorios. Situación que se expresa en la emergencia de varias teorías que enfatizan la importancia del territorio como espacio social que tiene un papel esencial en la manera como se insertan estos en la economía global y aprovechan sus “ventajas” (Polèse, 1998).
- Las empresas transnacionales como los principales actores que han dado forma a la nueva geografía de la producción. Así como el reconocimiento, dado su cada vez mayor capacidad de condicionar la distribución de la actividad productiva a escala mundial, del incremento de su importancia en los procesos de desarrollo económico de los territorios periféricos (Dicken, 2007).

- Un incremento en la competencia mundial debido a los procesos de globalización que hace difícil competir a las pequeñas y medianas empresas de los territorios periféricos con las grandes empresas transnacionales pero que a su vez establece nuevas condiciones que les permite insertarse en los circuitos mercantiles mundiales de generación de valor (considerados antes de mayor dificultad de acceso para ellas). Sin embargo, se reconoce que las pequeñas y medianas empresas son más bien seguidoras que líderes de estos procesos de globalización (OCDE, 2008a).
- Las nuevas posibilidades que ofrece el avance en las tecnologías de información a las empresas para una mejor organización de la producción aún en sitios geográficamente lejanos y dispersos (Bárcena, Prado, Cimoli, & Malchik, 2010).

1.4. Emergencia de nuevas aproximaciones teóricas para explicar la industrialización en un contexto de globalización económica

La globalización económica ha hecho resurgir de nuevo el interés sobre el estudio de los factores que explican la industrialización de un territorio. Las transformaciones observadas en la geografía de la producción, asociadas a la globalización económica, en estos últimos años ha traído de nuevo el interés de académicos para proponer modelos teóricos que mejor expliquen lo observado. La geografía económica y la economía del desarrollo se han posicionado de nuevo como marcos teóricos importantes para entender los efectos de la globalización económica en el desarrollo de los territorios.

En el caso de la geografía económica, según Krugman, se renueva el interés sobre las dos interrogantes clásicas de la economía espacial, a saber: 1) ¿Por qué se concentra la actividad económica en unas determinadas localizaciones en vez de distribuirse uniformemente por todo el territorio?, y 2) ¿Qué factores determinan los sitios en los que la actividad productiva se aglomera? Incluyéndose una tercera interrogante: ¿Cuáles son las condiciones para el sostenimiento o la alteración de tales situaciones?

En lo que respecta a la economía del desarrollo, la globalización económica pone de nuevo el debate entre las visiones modernizadoras *versus* las visiones de la dependencia. A pesar de que en general se reconoce que diversos procesos, como el avance de las tecnologías de la información y los medios de transporte, hacen esta etapa del capitalismo diferente a las ya vividas, en esencia el debate sigue siendo el mismo. Asimismo, la industrialización se sigue considerando una variable importante para explicar el desarrollo económico de los territorios, al fijar la atención el crecimiento económico importante de algunos países, tales como China, India, y Brasil, todos asociados a la manufactura de bienes para la economía global y a la participación de estos territorios periféricos en la redes de producción global. El debate se ha centrado en el impacto que trae en el desarrollo económico de los territorios periféricos la participación en estas redes de producción global. Por un lado, se considera que su participación sigue condicionando el subdesarrollo de los territorios periféricos y, por otro lado, se consideran como un modo para modernizar e impulsar la industrialización del territorio.

En general, es posible distinguir dos posiciones teóricas sobre la influencia de los procesos globales en las posibilidades de industrialización y desarrollo de los territorios periféricos: 1) Aquellas posiciones cercanas a la teoría de la dependencia, que básicamente considera la globalización como la nueva etapa del capitalismo, por lo que se preserva el diseño desigual de la economía mundial y, por tanto, perjudicial para los países no desarrollados, y 2) una visión que le da un gran peso a las condiciones institucionales y/o económicas locales, como factor explicativo de los territorios que se benefician de las “nuevas posibilidades” que estos procesos globales ofrecen para la industrialización y desarrollo de estos.

¿Qué relaciones pueden encontrarse, en una economía globalizada, entre la dinámica globalizadora y los procesos de industrialización de los territorios? Analicémoslo bajo algunas aproximaciones teóricas.

1.4.1. Nueva división internacional del trabajo

Para los teóricos de esta corriente, la globalización ha venido a generar una nueva división internacional del trabajo, reemplazando la división tradicional en la cual se consideraba que los países en desarrollo eran integrados a la economía mundial solo como mercados de los productos manufacturados en los países industrializados y como proveedores de materias primas. La nueva división del trabajo, resultado de diversos procesos asociados a la globalización económica, permitía integrar a los territorios en desarrollo a la economía mundial mediante la manufactura de bienes.

Estos autores (Frobel, Heinrichs, & Kreye, 1980) consideran que como resultado del desarrollo histórico de la economía mundial capitalista se presentaron diversos procesos que generaron esta nueva división internacional del trabajo, a saber:

- 1) En primer lugar, la aparición de una reserva mundial de mano de obra disponible. Esta reserva de trabajadores potenciales se generó, sobre todo, por el avance de la capitalización de la agricultura en los países en desarrollo, constituyendo con ellos una reserva de mano de obra prácticamente inagotable, con las siguientes características:
 - a. Niveles salariales muy bajos. Se considera que en los países en desarrollo los salarios, incluyendo los beneficios sociales, son entre 10 y 20 por ciento inferiores a los pagados en los territorios industrializados.
 - b. Jornadas de trabajo, en general, más largas en los países en desarrollo que en los países industrializados tradicionales.
 - c. Productividad de la mano de obra en industrias que se localizaron en países en desarrollo muy similar a las localizadas en países industrializados.
 - d. Facilidad para contratar y despedir a los trabajadores prácticamente sin limitaciones.
 - e. La cuantía de este “ejército” de reserva disponible permite la selección “óptima” de la fuerza de trabajo más apropiada según la edad, el sexo, la habilidad y la disciplina (por ejemplo, mujeres jóvenes).

- 2) En segundo lugar, los avances tecnológicos han permitido que la localización de las plantas industriales, así como la dirección y control de la propia producción, dependan menos de la ubicación y de las distancias geográficas.
- 3) En tercer lugar, el gran desarrollo y el considerable refinamiento de la tecnología y de la organización del trabajo, que ha permitido descomponer complejos procesos de producción, y adiestrar fácil y rápidamente a una fuerza de trabajo no capacitada para que realice las operaciones fragmentadas.

Desde esta perspectiva, por primera vez en la historia de la economía capitalista mundial, era posible producir bienes industriales intermedios o terminados dirigidos al mercado mundial en forma redituable y competitiva en los territorios periféricos, por tanto, el capital debía utilizar esos emplazamientos.

Se predecía la desindustrialización de los territorios tradicionales y la industrialización de los territorios periféricos. Así como, en el extremo, se habló del fin de la geografía, asumiendo que la movilidad del capital y los avances en tecnologías de la información y el transporte harían que los factores territoriales fueran casi nulos.

1.4.2. Acumulación flexible

Hacia finales del decenio de los ochenta una serie de trabajos realizados en Europa y Estados Unidos fueron dando forma a la idea de que el crecimiento de las regiones se debe esencialmente a sus condiciones y dinámicas internas, inaugurando toda una fase en la teorización del desarrollo territorial (Moncayo Jiménez, 2001).

Interpretando las evidencias de la tercera Italia, de California y de los distritos de alta tecnología de Boston y Carolina del Norte, como casos particulares dentro de una tendencia mucho más general en la evolución del capitalismo industrial, Michael Piore y Charles F. Sable publicaron en 1984 *The Second*

Industrial Divide, un libro que habría de convertirse en el manifiesto de una nueva ortodoxia: la acumulación flexible. Paralelamente, Storper y Walker, intrigados por el dinamismo de California en Estados Unidos y en particular de Los Ángeles, llegaban a conclusiones similares (Moncayo Jiménez, 2001).

Para los teóricos de esta corriente la acumulación flexible significaba una nueva etapa del capitalismo que transformaría la forma de producir. Entre las principales transformaciones que consideraban estaban:

- El paso de la producción en serie de bienes estandarizados dirigidos a mercados homogéneos a la manufactura, con tirajes pequeños de productos hechos a la medida del cliente.
- Cambio en el uso de tecnologías basadas en maquinarias de propósito único operadas por trabajadores semi-cualificados, a las tecnologías y máquinas de propósito múltiple, manejadas por operarios cualificados.
- Las grandes firmas de carácter monopolista, integradas verticalmente y con economías internas de escala, cedían el paso a las empresas medianas y pequeñas, vinculadas entre sí a través de relaciones de cooperación y de división del trabajo entre firmas (subcontratación y *outsourcing*), las cuales generan economías externas.
- Cambio en el eje de la competencia, trasladándose de los precios para productos homogéneos, a la innovación y el diseño para productos diferenciados.

Desde la perspectiva de los países en desarrollo, el modelo de acumulación flexible se presentaba muy atractivo en la medida en que a través del desarrollo de la capacidad innovadora y potenciación de formas de producción intensivas en destrezas y conocimiento en el ámbito local, se podía encontrar atajos para superar los determinismos y fatalidades propias de los modelos estructuralistas de desarrollo. Ya no sería la fase de evolución capitalista en la que se encuentra una economía, ni su posición en la jerarquía productiva internacional, sino las políticas internas y las potencialidades propias, las que determinan sus potencialidades de desarrollo (Moncayo Jiménez, 2001). El

nuevo modelo de desarrollo industrial, basado en la especialización flexible, representaba una oportunidad a los territorios periféricos de retar la producción en masa a gran escala característica de los territorios centrales, propio del modo de producción denominado fordista (Piore & Sabel, 1984). Se abría la posibilidad de impulsar la industrialización con base en empresas pequeñas, a través del impulso de los distritos industriales (Asheim, 1992).

Basándose en la observación de lo sucedido en algunas regiones centrales con modelos de industrialización tipo fordista, que fueron seriamente afectadas por la reestructuración industrial, y, al mismo tiempo, de regiones basadas en redes de pequeñas y medianas empresas, que habían podido competir exitosamente en el comercio internacional, estos autores sugirieron que la fórmula del éxito sería el Distrito Industrial, organización industrial que para estos autores era el resultado de las relaciones de competencia y cooperación entre pequeñas y medianas empresas.

En el campo de la política industrial, la especialización flexible y los distritos industriales redefinieron el marco de referencia para las políticas regionales y crearon una segunda generación sobre industrialización. La noción central de estas políticas de desarrollo regional fue la de aumentar las capacidades de desarrollo e innovación de una región. Una diferencia con las políticas de primera generación fue que el gobierno ya no era el centro de la política; más bien se enfatizaban los roles de cooperación entre firmas industriales, de los sindicatos de trabajadores y de los gobiernos para desarrollar conjuntamente las habilidades, los recursos y establecer las “reglas del juego” (Helmsing, 1999).

1.4.3. Nueva geografía económica

En los últimos años diversos trabajos ligados a la geografía económica, encabezados por el economista Paul Krugman, han desarrollado un cuerpo teórico, apoyado en modelos matemáticos, para explicar las causas de la concentración de la actividad económica en determinadas localizaciones en

vez de distribuirse uniformemente por todo territorio. A este cuerpo teórico se le conoce como la Nueva Geografía Económica (NGE).

La construcción teórica de Krugman está basada en el argumento, según el cual, en el comercio y la especialización, los rendimientos crecientes, las economías de escala y la competencia imperfecta, son de lejos más importantes que los rendimientos decrecientes, la competencia perfecta y la ventaja comparativa; y que las economías externas por tamaño del mercado y por innovación tecnológica que apuntalan dichos rendimientos crecientes, no son de alcance internacional y ni siquiera nacional, sino que surgen de un proceso de aglomeración de naturaleza regional o local (Krugman, 1997).

El modelo que elabora Krugman para analizar las relaciones de los rendimientos crecientes con la aglomeración espacial, representa la interacción entre las fuerzas centrípetas que promueven la concentración geográfica de las actividades económicas y las centrifugas que operan en la dirección opuesta (Ver Cuadro 1.1)

Cuadro 1.1. Fuerzas que actúan sobre la concentración geográfica

Centrípetas	Centrífugas
Tamaño del mercado (encadenamientos)	Factores fijos
Mercados laborales densos	Rentas de la tierra
Economías externas puras	Deseconomías externas

Fuente: Krugman (1999, p. 91)

Las fuerzas centrípetas son la trilogía de las fuentes de economías externas según Marshall. Las fuerzas centrifugas tienen que ver respectivamente con la tierra y los recursos naturales, los precios del suelo que van aumentando con la concentración y la congestión que es generada por la aglomeración (Moncayo Jiménez, 2001).

En suma, el aporte de Krugman puede sintetizarse en dos grandes ideas: la primera es que en un mundo en donde tanto los rendimientos crecientes como los costos de transporte son importantes, los encadenamientos hacia atrás y

hacia adelante pueden generar una lógica circular de aglomeración. Es decir, *ceteris paribus* los productores quieren situarse cerca de sus proveedores y de sus clientes, lo cual explica que van a terminar estando cerca los unos de los otros. La segunda, consiste en la inmovilidad de algunos recursos —la tierra, ciertamente, y en algunos casos la fuerza laboral— que actúa como una fuerza centrífuga que se opone a la fuerza centrípeta de la aglomeración. La tensión entre estas dos fuerzas moldea la evolución de la estructura espacial de la economía.

Aunque la NGE y la acumulación flexible están inscritas en tradiciones intelectuales diferentes, ambas tienen varios puntos de coincidencia, aunque también entre ellas hay diferencias importantes. Tanto la NGE como la acumulación flexible coinciden un papel importante del azar y a los accidentes históricos en el origen de las aglomeraciones, así como también en la importancia de las externalidades en la evolución de las mismas, así como de la causalidad circular y acumulativa entre historia y actividad humana. El desacuerdo más marcado entre ellas es que, para los teóricos de la acumulación flexible, los factores extraeconómicos intangibles (atmósfera de Marshall) son trascendentales. En cambio, la NGE no considera dichos factores fundamentales, por encontrarlos difíciles de cuantificar o modelizar (Merchand Rojas, 2009).

1.5. Emergencia del enfoque de las Cadenas Globales de Valor o Redes Globales de Producción para analizar las perspectivas de los territorios en desarrollo

En los últimos años, en el medio académico se han incrementado el número de estudios que utilizan el marco conceptual de las Cadenas Globales de Valor (CGV) o Redes Globales de Producción (RGP) para explicar las perspectivas de desarrollo económico e industrialización de los territorios en desarrollo (Neidik & Gereffi, 2006; Thang Pham, 2010; Biles, 2010; Plank et al., 2012; Rossi, 2013; Ferrando, 2013; Kosacoff & López, 2008; Henderson et al., 2002; Coe et al., 2004; Jennifer Bair & Gereffi, 2001). Lo anterior debido a:

- 1) El incremento importante en el volumen de producción mundial que es controlado bajo estas RGP por las grandes empresas transnacionales.
- 2) La cada vez mayor influencia de las RGP en la configuración del comercio y producción mundial.
- 3) El cada vez mayor número de territorios en desarrollo con presencia de “eslabones” de las RGP.
- 4) El incremento de países en desarrollo que han basado su estrategia de desarrollo económico en la integración con la economía global.
- 5) La cada vez mayor influencia que tienen las RGP en diferentes dinámicas que se observan en los territorios en desarrollo.

Desde esta perspectiva, los cambios estructurales de la economía mundial, sucedidos en los últimos 35 años, han venido a modificar la forma como las naciones y territorios, sobre todo de los países en desarrollo, se insertan en la economía global. Siendo la integración global de la producción y la globalización de la competencia las principales transformaciones que han impactado en la naturaleza de inserción de los territorios periféricos a la economía global. (Dabat, Rivera, & Sztulwark, 2007). Cambios que se considera han traído “nuevas” restricciones y posibilidades para el desarrollo económico de estos territorios.

Por tanto, algunos autores han propuesto marcos conceptuales que analizan la naturaleza y funcionamiento de estas redes (Coe et al., 2004; Gereffi & Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 2001; Henderson et al., 2002; J Humphrey & Schmitz, 2000; Humphrey & Schmitz, 2002; Stamm, 2004). Cadenas Globales de Mercancías (CGM), Cadenas Globales de Valor (CGV), y de manera reciente, Redes Globales de Producción (RGP) son los principales marcos conceptuales utilizados para analizar los impactos de estas redes de producción en los territorios en desarrollo.

En estos marcos conceptuales, la industrialización de los territorios en desarrollo sigue siendo una premisa para impulsar su desarrollo económico. Sin embargo, los “nuevos procesos” ligados a la forma como se organiza la

producción a escala mundial en un contexto de economía globalizada han modificado la visión sobre las estrategias que los territorios dependientes deben seguir para lograrlo. Como se ha mencionado, a partir de la segunda mitad del siglo pasado, la estrategia de industrialización preferida por los países en desarrollo fue la denominada Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), basando sus premisas, principalmente, en la teoría de la dependencia. La crisis de los setenta del siglo pasado propició un giro de 180 grados, convirtiéndose la estrategia de Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE) como la dominante, cuyas premisas están basadas en la teoría de la modernización y las ventajas comparativas. Sin embargo, en las dos últimas décadas del siglo pasado, y principalmente en el inicio de este, el incremento de la presencia de las RGP en los territorios periféricos así como los desiguales resultados observados en los territorios participantes, han hecho surgir la propuesta de que el desarrollo económico regional pasa por una inserción y evolución exitosa a estas redes de suministro global.

Se establece, pues, un debate sobre las posibilidades de desarrollo económico que ofrece el capitalismo global a los territorios periféricos (Cardoso, 2009; Chang, 2003; Dabat et al., 2007; Dicken, 2007; Ferrando, 2013; Gereffi, 2001; OCDE, 2008a). Siendo más específicos, algunos estudios de caso han mostrado que la inserción de los territorios en las cadenas de suministro mundial de bienes y servicios puede producir resultados contradictorios respecto del desarrollo económico (Bernhardt, 2013). Por un lado, algunos autores tratan de mostrar que hubo un ascenso industrial producto de la inserción del territorio en la red de comercio mundial (Jennifer Bair & Gereffi, 2001; Cattaneo & Gereffi, 2013; Memedovic, 2004; Neidik & Gereffi, 2006; Smith et al., 2014; Sturgeon, 2006; Thang Pham, 2010). Por otro lado, otros autores realizan estudios de casos que en síntesis reflejan que, a pesar de que se incrementaron las exportaciones el resultado fue una menor calidad de vida de los habitantes del territorio (Bernhardt, 2013; Knorrinda & Pegler, 2006; Plank et al., 2012; Rossi, 2013; Werner, 2012). Términos como: territorios ganadores *versus* perdedores; camino al éxito *versus* camino al fracaso; subiendo la escalera *versus* bajando la escalera, han aparecido reflejando los

desiguales resultados observados y las diversas interpretaciones que de los casos de estudio se realizan.

1.6. Conectando el desarrollo, la industrialización y las Redes Globales de Producción

La globalización de los procesos productivos, entendida en este documento como el incremento de la segmentación de las cadenas de producción en distintas fases físico-técnicas, que tienen lugar en diversas naciones y cuyos productos son comercializados a escala mundial, ha transformado la actividad económica y el comercio internacional (Capdevielle, 2007). Estas transformaciones incluyen los desiguales impactos observados en el desarrollo económico de los territorios participantes, que han hecho emerger aportaciones de diversos autores explicando estos resultados.

En general, dos son las perspectivas que se encuentran en los enfoques teóricos sobre Cadenas Globales de Valor (Jennifer Bair, 2005):

1) Los autores que enfatizan que el incremento de la globalización de los procesos productivos es simplemente la evolución del sistema capitalista, ahora global, en el que por naturaleza el desarrollo económico es polarizado, persistiendo por tanto el esquema centro-periferia, reflejado en las Cadenas Globales de Valor, y que, por tanto, hablar de posibilidades de desarrollo económico de un territorio, es una “ilusión desarrollista” (Arrighi, 1990) (Immanuel Wallerstein, 1988).

2) Por otro parte, están los autores que aunque partiendo, en general, de aceptar estructuras de dependencia y una nueva división internacional del trabajo, plantean posibilidades de que esta “nueva” organización de la producción mundial ofrece caminos a los territorios periféricos para ascender industrialmente, y por esto es importante comprender las dinámicas de las redes de producción global que permita a los gobiernos de los territorios periféricos implementar políticas que los impulsen en el “camino hacia el éxito”

en una economía globalizada (Humprey & Schmitz, 2002; Gereffi & Korzeniewicz, 1994; Kaplinsky, 2000; R. P. Appelbaum & Gereffi, 1994).

A continuación, se examinarán los diferentes marcos conceptuales que utilizan el concepto de “cadena o red” para explicar la organización de la producción en un escenario de globalización económica. Se analizará, desde distintas aproximaciones teóricas, sus visiones sobre las oportunidades y/o restricciones de desarrollo que ofrecen esta nueva etapa del capitalismo a los territorios periféricos, así como los factores que desde sus enfoques teóricos explican la industrialización de estos. Los marcos conceptuales analizados son: la perspectiva sistema-mundo, cadenas de valor y ventajas comparativas, las Cadenas Globales de Valor y las Redes de Producción Global.

1.6.1. Perspectiva sistema-mundo

Los teóricos del sistema-mundo fueron los primeros en introducir el concepto cadenas de mercancías para entender las dinámicas de la producción en el sistema capitalista (Jennifer Bair, 2005; I Wallerstein, 2009). Un punto importante es que, en primer término, consideran las cadenas de mercancías como parte integral del funcionamiento de la economía-mundo capitalista, que tuvo sus inicios en el siglo XVI y no como un proceso que data de los años setenta o más reciente aún después de 1945 (Jennifer Bair, 2005). Considerándola como la estructura subyacente de este sistema de producción social y definiéndola como una red de procesos laborales y de producción cuyo resultado es una mercancía acabada (Sandoval, 2012).

El enfoque del sistema-mundo sostiene que el capitalismo, como sistema social histórico, ha integrado siempre una variedad de formas de trabajo dentro de una división del trabajo en su funcionamiento (economía-mundo). Los países no tienen economías, sino que son parte de la economía-mundo. Lejos de ser sociedades o mundos separados, la economía-mundo manifiesta una división del trabajo tripartita en zonas: central, semiperiférica y periférica. El centro establece los negocios en zonas, con la ayuda de los estados que funcionan dentro de cada zona, monopolizando las actividades más provechosas de la

división del trabajo. En el reconocimiento de un patrón tripartito, el análisis de los sistemas-mundo es crítico con la teoría de la dependencia y su sistema bimodal que incluye solamente el centro y la periferia.

Bajo esta perspectiva, las cadenas de mercancías son un constructo útil para analizar el funcionamiento del sistema capitalista en su dimensión territorial-espacial. Pues son un artifice metodológico que permite analizar su operación más allá de los límites territoriales de la economía de un país; además de romper con las posiciones tradicionales del desarrollo de las ciencias sociales, que utilizan al país como unidad de análisis y que para ellos es una limitante para comprender el sistema-mundo (Jennifer Bair, 2005).

Sobre las posibilidades de desarrollo que ofrecen estas cadenas, los teóricos del sistema-mundo no utilizan el constructo cadenas de mercancías para el estudio de las posibilidades de desarrollo de un territorio, pues en su enfoque no existe “tal caso de desarrollo nacional” al ser su unidad de análisis y comparación el mismo sistema-mundo (Bair, 2005). Criticando los enfoques que sí lo hacen por albergar una “ilusión desarrollista” de los procesos (Arrighi 1990 y Wallerstein 1994, en Bair, 2005).

Sin embargo, sus contribuciones sobre la dimensión espacial del sistema capitalista permiten encontrar elementos que refutan o complementan las propuestas de otros enfoques y, con ello, comprender los resultados de la inserción de un territorio en particular.

1.6.2. Cadenas de valor y las ventajas comparativas

En el marco de la teoría moderna de la competitividad internacional, Michael Porter (1990) utiliza el constructo de las cadenas de valor para mostrar que en la producción de un bien existen actividades que generan mayor valor agregado donde las empresas buscan situarse para obtener ventajas comparativas sobre sus competidores.

Porter dividió las actividades que producen valor añadido en una organización en dos categorías: actividades primarias y actividades de apoyo o auxiliares; mostrando que en muchas ocasiones las segundas son donde reside el mayor valor agregado, al ser las encargadas de la articulación y coordinación de las cadenas de producción. Resaltando que la producción específica del bien es solo una parte de la cadena y no necesariamente la más importante.

Para Porter la competitividad de las naciones tiene que ver con decisiones estratégicas en las industrias impulsadas por la necesidad de innovar y mejorar (Porter, 1990).

La unidad de análisis de Porter es la industria y, por lo tanto, su preocupación principal es utilizar la cadena de valor como una herramienta que permita maximizar la ventaja competitiva de las firmas dentro de una industria particular. En este sentido, el éxito o fracaso de las mismas está en relación directa a las estrategias empresariales seguidas por la firma en particular (Sandoval, 2012).

1.6.3. Cadenas Globales de Valor (CGV)

El incremento de la producción mundial a través de redes de producción global y el análisis de sus posibles impactos, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, ha dado lugar en los últimos años a una línea de investigación centrada en el estudio de las dinámicas de la “nueva” organización mundial de la producción. La literatura de las Cadenas Globales de Valor (CGV) ha pretendido desarrollar un marco conceptual para explicar el funcionamiento de esta nueva arquitectura de producción mundial y poder ofrecer recomendaciones de política industrial para mejor aprovechamiento de los territorios participantes.

Esta línea parte con el trabajo de Gereffi & Korzeniewicz (1994) denominado *Commodity Chains and Global Capitalism* y se ha nutrido con diferentes aportes de investigadores tales como Humphrey, Kaplinsky, Schmitz, Pietrobelly y Rabelloti.

El concepto inicial desarrollado por Gereffi es el de Cadenas Globales de Mercancías usando como punto de partida el término utilizado por Hopkins & Wallerstein (1986) para explicar el funcionamiento de la producción en el sistema capitalista, evolucionando este concepto a Cadenas Globales de Valor (CGV) para hacer hincapié en que existe una distinta distribución del valor a lo largo de la cadena que afecta a los participantes.

El marco conceptual de las CGV puede enmarcarse, en principio, en la teoría de la dependencia y con afinidad a los trabajos emergentes de los años setenta y ochenta sobre la nueva división internacional del trabajo. Sin embargo, este rompe con la tipología estática de centro, periferia y semiperiferia, ofreciendo elementos para entender la realidad de las “nuevas” formas de la organización industrial, lo que ha servido para varios autores para realizar estudios empíricos de diversos casos (Coe et al., 2004).

Para Gereffi & Korzeniewicz (1994), una CGV consiste en un conjunto de redes organizadas entre sí, agrupadas alrededor de una mercancía o un producto, conectando entre sí unidades familiares, empresas y estados dentro de la economía mundial. Otra definición planteada por los autores es que una CGV es el amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto.

Para esta tesis, y utilizando los conceptos de Gereffi, se entiende que una CGV es la serie de actividades entrelazadas y necesarias para que un bien o servicio se materialice, desde su idea y concepción hasta su consumo y reciclaje. Se reconoce que en un contexto de globalización económica existe un incremento de la fragmentación espacial y funcional de estas CGV. En la práctica, esta compleja organización de la producción es liderada por las empresas transnacionales que, en busca de mayores rentas, externalizan (*outsourcing*) algunas actividades que no generan ganancias extraordinarias, lo cual les permite centrarse de las partes más rentables de la cadena.

Una de las principales líneas de investigación de esta corriente es el estudio del impacto que tiene para las industrias locales y, en general, para el desarrollo económico de los territorios periféricos el participar en estas cadenas de suministro mundial. En los últimos años, se han realizado diversos casos de estudio que, utilizando este marco conceptual, explican los resultados observados en las industrias locales de los territorios periféricos. El concepto principal utilizado para mostrar el “éxito” o “fracaso” de las industriales locales en su inserción a las CGV es el de “ascenso Industrial”.

¿Qué se entiende como ascenso industrial?

El ascenso o escalamiento industrial significa el cambio de la industria local de actividades intensivas de mano de obra a actividades económicamente intensivas en capital, así como a habilidades que conlleven aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción (Gereffi, 2001). Es decir, el concepto ascenso industrial se asocia por lo general a una evolución de capacidades productivas y tecnológicas de territorios o ramas industriales en territorios que participan en los procesos de las cadenas globales. Entendiendo por tales, desde el cambio en la composición de la producción de actividades simples, a otras más complejas, y el desarrollo de formas de organización modernas, hasta el desarrollo económico y tecnológico de una sociedad (Capdevielle, 2007).

En la literatura de las CGV, el proceso de escalamiento industrial se presenta como resultado de un proceso de aprendizaje que permite a las empresas mejorar sus posiciones en las cadenas de valor, permitiéndole a la empresa asumir funciones de mayor valor agregado en la cadena, al incrementar su dificultad de reemplazo y acceder a una mayor proporción de los beneficios totales.

Según Stamm, (2004) existen cuatro formas de ascenso industrial:

- 1) Ascenso en los procesos, mediante el incremento de eficiencia y la reducción de los tiempos de producción.
- 2) Ascenso en el producto, mediante la producción de bienes de mayor valor.
- 3) Ascenso funcional, mediante la incorporación a funciones más complejas en el proceso de producción-distribución.
- 4) Ascenso sectorial, mediante movimientos a segmentos con mayores perspectivas de generar valor.

¿Qué se necesita para ascender industrialmente?

Estos autores presentan como clave el entender la “gobernanza” de las cadenas de valor como punto medular para comprender las implicaciones en las posibilidades de ascenso industrial de los territorios periféricos. En específico, se presenta la idea que determinadas formas de gobernanza en la cadena ofrecen mayores posibilidades de mejora industrial para los territorios y empresas participantes.

El término gobernanza, bajo esta perspectiva, se refiere a las diferentes formas de control/coordinación que ejercen las empresas líderes en una cadena de valor específica (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005). Es decir, se refiere a la estructura de poder y control que las empresas líderes ejercen sobre los diversos segmentos de la cadena.

Para Stamm (2004), las posibilidades de ascenso dependen de varios factores: (i) las características básicas del mercado (mercados dirigidos por el consumidor o por los productores); (ii) el grado de sustitución de los proveedores de la cadena; (iii) el nivel de competencia de las empresas líderes; (iv) la integración de la firma en conglomerados que promueven procesos de aprendizaje colectivo y; (v), finalmente, la eficiencia del entorno institucional en el territorio.

¿Por qué la gobernanza es importante para las “oportunidades” de ascenso industrial?

Gereffi (2001) señala que para poder triunfar en la actual economía internacional, los países y las empresas necesitan ubicarse estratégicamente en dichas redes globales y desarrollar estrategias para tener acceso a las empresas líderes y mejorar sus posiciones. Entender la gobernanza de la cadena es útil, desde esta perspectiva, para generar instrumentos de política eficaces, relacionados con el ascenso industrial, el desarrollo económico, la creación de empleos y el alivio a la pobreza (Gereffi *et al.*, 2005). Para Humprey & Schmitz (2002), la forma de vinculación de las empresas locales a la economía global es un tema de mayor relevancia para entender las implicaciones que esto tiene para su desarrollo. La pregunta sobre si la incorporación a una cadena productiva creará o no potencial para el desarrollo de un conglomerado de empresas, dependerá de la posición en la cadena y de la capacidad de las empresas y de las instituciones para utilizar o crear ventajas competitivas y oportunidades para mejorar y crecer. Por tanto, desde esta perspectiva, al desarrollo local en un escenario de economía globalizada se le concibe como un juego estratégico de inserción dentro de dichas redes (Cohen y Zook, 1997, en García de León, 2008).

¿Qué tipos de gobernanza se puede encontrar en las CGV?

Gereffi (2001) clasifica en dos categorías a las CGV, según su tipo de gobernanza: a) cadenas dirigidas por el consumidor y b) cadenas dirigidas por el productor. La anterior clasificación sirve para analizar las diferentes posibilidades que estas ofrecen a los territorios periféricos dadas sus características y dinámicas.

- Cadenas dirigidas por el productor. Son aquellas en las que los grandes fabricantes, comúnmente transnacionales, juegan los papeles centrales en la coordinación de las redes de producción (incluyendo sus vínculos o integración hacia atrás y hacia adelante). Esto es característico de las industrias de bienes de capital y en las industrias de tecnología intensiva, tales como la automotriz, de fabricación de aviones, semiconductores, computadoras y maquinaria pesada.

- Cadenas dirigidas por el consumidor. Se refiere a aquellas industrias donde grandes detallistas, comercializadores y fabricantes de marca juegan papeles de pivote en el establecimiento de redes de producción descentralizada, en una variedad de países exportadores comúnmente en vías de desarrollo. Este modelo de industrialización dirigida al consumidor se ha hecho común en las industrias de bienes para el consumo que requieren procesos productivos intensivos en mano de obra: vestuario, zapatos, juguetes, artículos para el hogar, electrónica y una variedad de artesanías. Por lo general, la producción la llevan a cabo redes de contratistas en países en desarrollo. Las especificaciones son suministradas por los grandes mayoristas o comerciantes que ordenan los artículos.

Una de las características principales de las empresas que controlan las cadenas dirigidas al consumidor es que diseñan y comercializan, pero no fabrican los productos de marca que ordenan. Forman parte de una nueva clase de fabricantes sin fábrica que en el proceso de producción separan la producción física de artículos de la etapa de diseño y comercialización. Las ganancias de las cadenas destinadas al comprador no se derivan de la escala, volumen o avances tecnológicos, como sucede en las cadenas destinadas al productor, sino más bien de combinaciones únicas de investigación de alto valor, diseño y ventas, así como de comercialización y servicios financieros que permiten a los detallistas, a los diseñadores y a los comercializadores, actuar como agentes estratégicos al vincular a las fábricas con comercializadores en el extranjero. Como ejemplo de estas firmas líderes se puede mencionar a detallistas tales como Wal-Mart, Sears Roebuck y JC Penney, compañías de calzado deportivo tales como Nike y Reebok y empresas orientadas a la moda como Liz Clairbone, The Gap y The Limited (Gereffi, 2000).

Por su parte Humphrey & Schmitz (2001) describen las cuatro principales formas en que los conglomerados de empresas locales pueden insertarse a la economía global.

- 1) *Relaciones de mercado*. Se describe como la relación donde hay potencialmente muchos compradores y vendedores para productos equivalentes, aun cuando un comprador y vendedor específico puedan relacionarse en repetidas transacciones. Esto implica que el productor elabora un producto estándar o diseña el producto sin referencia a las necesidades de un cliente particular.
- 2) *Relación de redes*. Ocurre cuando empresas proveedoras y empresas compradoras combinan y complementan sus habilidades y competencias para producir. Por ejemplo, pueden diseñar de manera conjunta el producto. Este tipo de relación es particularmente evidente cuando empresas proveedoras y compradoras se consideran innovadoras y se encuentran en la frontera tecnológica o del mercado, pero también se presenta cuando determinadas firmas realizan actividades importantes para la competencia, ofreciéndolas a las empresas proveedoras.
- 3) *Relación cuasi-jerárquica*. Ocurre cuando una parte de la transacción (usualmente la empresa compradora) ejerce un alto grado de control sobre la otra. Esto, por lo general, incluye las especificaciones del diseño y de los parámetros del proceso productivo tales como sistemas de calidad y materiales. La introducción de procedimientos de monitoreo y control son importantes en esta relación.
- 4) *Relación jerárquica*. Ocurre cuando la empresa compradora adquiere la propiedad de alguna empresa del conglomerado o crea sus propias empresas dentro del mismo.

1.6.3.1. Algunas consideraciones al enfoque del ascenso industrial

La participación en los procesos productivos globales de una economía nacional puede tener efectos positivos o negativos en el desarrollo económico, según la capacidad y modalidad de inserción en tales procesos. Tal participación puede permitir un uso más eficiente de los factores productivos y disminuir los costos de los bienes producidos. Menores costos, así como mayor calidad, y diversidad de la producción, dentro de patrones internacionales homogéneos, pueden ser el resultado de una operación eficiente la cual permite alcanzar economías de escala, aprendizaje, aglomeración, así como

generar externalidades positivas al difundir las mejores prácticas en el ámbito mundial. Sin embargo, desde una perspectiva dinámica y al considerar las imperfecciones de los mercados, los resultados pueden diferir. La globalización de la producción crea y destruye capacidades productivas y tecnológicas. En términos generales, se trata del resultado de un cambio tecnológico radical que en el sentido shumpeteriano del término genera un proceso de “destrucción creadora”, el cual, al ser un proceso global, debe evaluarse tomando en cuenta lo que se crea y se destruye en términos de valor, así como donde esto acontece (Capdevielle, 2007).

Sin embargo, estos procesos no necesariamente se ven reflejados en procesos de desarrollo territorial. La participación de los territorios en las CGV no es un factor determinante para generar procesos de desarrollo económico. Dussel (2008) concluye que si bien la integración a las CGV permite a los países periféricos aumentar sus exportaciones, productividad y absorción de tecnología, estos beneficios tienen un limitado impacto a nivel agregado y territorial, por lo que su potencial general de desarrollo es más bien escaso.

Algunas de las críticas al enfoque de las CGV en cuanto a su capacidad de explicar los procesos de desarrollo local abarcan los siguientes dos aspectos:

- El marco analítico de las CGV se centra a nivel de empresas y/o sectores. Este enfoque no permite un mejor entendimiento de las dinámicas de desarrollo económico territorial. Se debe considerar que un ascenso industrial de algunas empresas no implica un ascenso industrial del territorio.
- El análisis de ascenso industrial y procesos de aprendizaje de los territorios tiene como objeto de interés los productos en los cuales participa el territorio más que en los procesos. Es decir, se analizan los territorios más por los sectores a los que se insertan que por los procesos en los cuales participan. Lo anterior significa que se podría considerar con mayores posibilidades de desarrollo a un territorio que participe en la cadena de producción de la industria aeronáutica, a pesar

de que lo importante es qué procesos de esta industria se desarrollan en el territorio.

En el mismo sentido, Mario Capdevielle (2007) menciona que el escalamiento industrial tiene un componente físico determinado por las características del proceso de producción y el producto elaborado, y un componente de valor que corresponde al pago efectivo realizado por la empresa de los factores productivos locales empleados, directa o indirectamente.

Dos plantas pueden ser idénticas en diferentes países, con similar proceso, producto y organización, lo que representa en forma física un mismo escalamiento industrial; pero al mismo tiempo tener diferente escalamiento en valor, incluso siendo ambas competitivas por causas diferentes. Los factores productivos que se desplazan entre naciones con facilidad y bajo costo (bienes de capital y tecnología de producción), agregan valor a la cadena donde se adquieren y producen, no donde son empleados. Los robots y la tecnología de una planta en Chicago pueden ser idénticos a una en México, pero agregan valor donde se producen, no en la planta que los utiliza. Los factores que no se desplazan o lo hacen con mayor dificultad y costo (mano de obra, infraestructura de comunicaciones, desarrollo tecnológico), agregan valor según los precios de mercado de cada región (Capdevielle, 2007, p. 83).

1.6.4. Redes Globales de Producción (RGP)

Henderson, Dicken, Hess, Coe, y Yeung (2002) propusieron el concepto “Redes Globales de Producción” (RGP) con la intención de proponer un marco conceptual que explicase mejor la conexión entre integración económica y el desigual desarrollo económico y social observado. Este concepto complejiza el propuesto por las CGV, incorporando nuevas categorías que, a decir de los autores, permiten captar las diversas dimensiones económicas y sociales de los procesos de globalización en su escala global, regional y local.

El marco de las RGP presenta un modelo de explicación del desarrollo regional que integra tanto los factores endógenos como los procesos globales. A diferencia de otros esquemas, no privilegia ni los factores de crecimiento endógeno ni el papel de las empresas transnacionales dentro de los procesos de globalización (Biles, 2010).

Los autores sostienen que los procesos de la globalización han limitado la validez de los tradicionales estudios de las ciencias sociales sobre el desarrollo económico regional al utilizar como unidad de análisis el Estado nacional. Basándose en Castells (2004), quien afirma que el mundo se ha transformado de un espacio de lugares a un espacio de flujos, los autores proponen que la clave ha comenzado a ser la naturaleza de la relación dialéctica entre espacios y los flujos, y las consecuencias de sus relaciones. Por tanto, proponen que para entender las dinámicas en un determinado lugar, se debe comprender cómo los territorios son transformados por los flujos de capital, mano de obra, conocimiento, poder, etc., y cómo, al mismo tiempo, los lugares (o más específicamente sus estructuras institucionales y sociales) están transformando estos flujos al integrarse a un determinado territorio. De manera que, subrayan, las investigaciones deben focalizarse en la conexión dialéctica entre los flujos y los territorios. Por tanto, si el objetivo es estudiar las posibilidades de desarrollo económico y prosperidad de un territorio deberíamos estudiar: qué hacen las empresas, dónde lo hacen, por qué lo hacen, por qué están permitidas a hacerlo y cómo organizan lo que hacen en diferentes escalas geográficas (Henderson et al., 2002).

En consecuencia, los autores afirman que los marcos conceptuales que utilizan la metáfora de “cadena o red” son las más indicadas para analizar las posibilidades e impactos de la globalización en determinados territorios, ya que muestran de mejor manera los cambios ocurridos en la organización de las actividades económicas que tienen lugar en su interior.

La principal crítica al marco conceptual de las CGV, realizada por estos autores, es que liga las posibilidades de desarrollo económico de los territorios y sus empresas como reflejo de la organización de la CGV y de los requerimientos estructurales que esta impone a su funcionamiento en cualquier lugar. Bajo esta perspectiva las empresas parecen tener poca autonomía para desarrollar estrategias independientes. Además, parece haber poco espacio

para entender las diferencias en el mercado de trabajo y las condiciones del trabajo de los territorios.

Otra debilidad, que mencionan estos autores, del marco conceptual de las CGV es que presenta el proceso de producción y distribución de forma esencialmente vertical y lineal. Mientras que el término “red” representa de mejor forma la intrincada y compleja estructura en la cual hay conexiones horizontales, diagonales, así como verticales, formando multidimensiones y multiniveles. Asimismo, el término “mercancía” es sustituido por producción para poner énfasis en el proceso social que envuelve la producción de bienes y servicios y reproduciendo conocimiento, capital y mano de obra.

El marco conceptual de las RGP contempla el análisis de tres categorías sobre las que está construida su arquitectura: valor²⁰, poder²¹ y engranaje territorial (*embeddedness*).²² Así como cuatro dimensiones: empresas, sectores, redes e instituciones.

Por tanto, la perspectiva RGP conceptualiza el desarrollo regional como el resultado contingente de las relaciones dinámicas entre las RGP, las instituciones regionales y los factores de “atracción” regionales. En términos más específicos, el desarrollo regional surge de la generación, transformación y captura de valor, siendo este sinónimo de rentas económicas realizadas por medio de transacciones externas (de mercado) o internas (Biles, 2010).

²⁰ Por "valor" se entiende, en esta aproximación, tanto la noción marxista de la plusvalía como el de "renta económica", término de la economía ortodoxa. Del valor, interesa: i) La creación inicial de valor dentro de cada una de las empresas incorporadas en un RGP; ii) Las circunstancias en las cuales el valor puede incrementarse; y iii) Las posibilidades que existen de que se capture el valor en el territorio.

²¹ La fuente de poder dentro de las GPN y las formas en que se ejerce es decisiva para el incremento de valor y captura, por lo tanto, para las perspectivas de desarrollo y prosperidad.

²² Esta es la traducción libre que se utilizará para la anglosajona *embeddedness* cuya traducción literal es incrustamiento. Sin embargo, bajo el modelo de las RPG, el concepto *embeddedness* representa cómo las instituciones locales se “engranan” con las RGP. En las ciencias sociales, este concepto fue puntualizado originalmente por Polanyi para describir la inclusión de las relaciones económicas en las relaciones sociales durante el largo periodo de transición al capitalismo. La revista *The Economist* comenzaría a divulgarlo al referirse en 1963 al *Man's social embeddedness*. En la sociología, Mark Grnaovetter le daría difusión en los años ochenta y noventa para describir la manera como los componentes sociales debían ser considerados en las acciones económicas. Por último, sería la obra colectiva *Contemporary Capitalism: The embeddedness of institutions*, coordinada por Boyer y Hollingsworth, la que mayor impulso le diera al empleo del término *embeddedness* en la economía (Fonseca, 2004).

Biles (2010) presenta lo que considera los tres conceptos fundamentales de este marco de análisis:

- Las RGP constan de las operaciones y actividades de un conjunto de empresas (transnacionales) focales, las cuales trascienden las fronteras internacionales, que se encargan de organizar la producción, abastecimiento y distribución de bienes y servicios a una escala global.
- Las instituciones regionales comprenden las actividades del gobierno, el sector privado y el empresariado, las organizaciones no gubernamentales y demás organismos de la sociedad civil para organizarse y responder a las oportunidades que surgen de las RGP. A la vez, estas instituciones sirven para afinar la articulación de la región dentro de las RGP.
- Los atractivos regionales son factores endógenos, los cuales pueden ser transformados por las instituciones regionales y comparten cierta semejanza con los cuatro componentes del “diamante” de Porter (1990), ya que representan las grandes ventajas competitivas de la región (la calidad de los factores de producción, las bases de demanda, competitividad y estructura empresarial, y disponibilidad de proveedores clave y empresas auxiliares). Dentro del marco de las RGP, los factores regionales solo son “atractivos” si cumplen con las necesidades estratégicas de las RGP. Así que la condición necesaria para el desarrollo regional es la articulación o el acoplamiento entre las demandas de las RGP y los factores de atracción regionales. En términos generales, los atractivos dependen de las características de la región, incluyendo la calidad, disponibilidad y flexibilidad de la mano de obra, la infraestructura, la disponibilidad de proveedores estratégicos y servicios de apoyo, el engranaje territorial, incluyendo la cultura empresarial y el acceso a recursos y servicios auxiliares.

Por último, según Biles (2010), la dimensión temporal representa una dificultad para su tratamiento, aunque la contemple, dentro este modelo, ya que, a diferencia de las demandas de las empresas focales y la configuración de las RGP, la transformación de los factores regionales es relativamente lenta y

algunas instituciones se caracterizan por sus trastornos cíclicos, por ejemplo, los gobiernos estatales y municipales debido a fines electorales.

1.7. Participación de las pequeñas y medianas empresas en las Redes Globales de Producción. Oportunidades y amenazas

El impacto de las RGP en las micro y pequeñas empresas de los países periféricos es un tema poco estudiado. En general, se considera que estas empresas son seguidoras del proceso por su poca influencia en la organización de la producción, a través de las propias RGP, coordinadas estas últimas por las grandes empresas transnacionales (OCDE, 2008a).

Comúnmente, a las PYMES se les delega las operaciones más sencillas, intensivas en trabajo poco cualificado, de montaje de material importado, que son rápidamente transferidas para otros países de costos laborales más bajos y regulaciones más laxas. A pesar de lo anterior, se considera que la participación de las PYMES en las RGP entraña ciertas oportunidades y ventajas, así como amenazas e inconvenientes que se derivan de sus distintas formas de integrarse y/o insertarse en las CGV (Ferrando, 2013):

Oportunidades

- Favorecer el crecimiento de las PYMES por los efectos directos sobre las ventas, los beneficios y el empleo, generando además consecuencias indirectas que benefician a las economías locales.
- Constituye una vía directa de acceso a los mercados externos. Su inserción en estas redes hace que participen de manera activa en la globalización, diversificando los riesgos derivados de una excesiva dependencia del mercado local. Sin embargo, la mera participación no garantiza su internacionalización.
- Impulsa sus procesos de mejora e incrementa su eficiencia. Los procesos de mejora de las PYMES se pueden ver estimulados por su participación en las cadenas de valor debido a:

- La transferencia de tecnología y asimilación de tecnologías (efecto derrame tecnológico o *technological spillovers*) de las grandes empresas que gobiernan la cadena;
- Los procesos de aprendizaje de los trabajadores y la gerencia; y
- La obtención de estándares técnicos internacionales.
- Mejor absorción de los procesos de mejora en aquellas cadenas donde el suministro se produce de manera indirecta mediante intermediarios. Hay un menor control de las grandes corporaciones sobre el funcionamiento global de la cadena, que se acrecienta conforme aumenta la longitud de las mismas;
- Aprendizaje por la difusión no intencionada de información y conocimiento desde la gran empresa mediante cauces informales (*knowledge spillovers*)
- Acceso a financiación para futuros desarrollos de la empresa, contando, en ocasiones, con el respaldo y la garantía de la gran corporación que gobierna la cadena, beneficiándose de contratos garantizados a mediano y largo plazo.

Amenazas:

- Significativa limitación a los efectos de la obtención de márgenes de negociación elevados debido a la situación de dependencia con respecto de las grandes empresas que gobiernan la cadena.
- Dificultad en retener el valor agregado, especialmente en el caso de aquellas PYMES que participan en cadenas cautivas o que desarrollan funciones intensivas en mano de obra sin especiales requerimientos tecnológicos o de conocimiento.
- Riesgo de que las grandes corporaciones que asumen la gobernanza de la cadena inhiban los procesos de mejora en las PYMES vinculadas con ellas, principalmente en relación con la adquisición de aquellas competencias en actividades no relacionadas con la producción física, como el diseño y el marketing.

- Vulnerabilidad ante posibles decisiones de las empresas líderes, de cambiar los proveedores. En un contexto internacional donde las ventajas competitivas se modifican rápidamente, la configuración de las RGP está sujeta de igual forma a cambios continuos, generando riesgos estratégicos importantes para las PYMES que forman parte de ellas.
- Todas las amenazas y riesgos recién mencionados pueden tener un costo mayor para la economía del país periférico que alberga a la o las PYMES en términos de desintegración de las cadenas locales de valor. En otras palabras, una mayor inserción de una empresa en una red global de producción puede ocasionar una discontinuidad en cadena de valor interna del país.

Consideraciones finales del capítulo

La relación entre industrialización y desarrollo se establece en el pensamiento económico al término de la Segunda Guerra Mundial. En ese entonces, la división del mundo entre “ricos” países industrializados versus “pobres” países agricultores hacia bastante obvio que la ruta hacia la prosperidad era embarcarse en la senda de la industrialización. Estados Unidos e Inglaterra constituían, entonces, el modelo de referencia para alcanzar la “modernización” y la revolución industrial era el proceso a imitar. Por tanto, el medio para que los países “subdesarrollados” alcanzaran su “desarrollo” era impulsar y/o acelerar sus procesos de industrialización. Bajo esta premisa las preguntas importantes entonces eran ¿cuáles son los factores que explican que ciertos territorios fueran industrializados y cuál es la mejor estrategia para acelerar los procesos de industrialización de un territorio?

Es bajo este supuesto (industrialización sinónimo de desarrollo) que surgen diversos aportes teóricos agrupados bajo la llamada <<economía del desarrollo>> que buscan dar respuesta a estos interrogantes. Entre las principales aproximaciones teóricas en este sentido se encuentran: la teoría de la modernización la teoría estructuralista del desarrollo, la teoría de la dependencia, la teoría neoliberal del desarrollo, la escuela neo institucionalista, y las teorías alternativas del desarrollo.

La teoría de la modernización establecía la necesidad de un gran impulso para acelerar los procesos de industrialización de los territorios “subdesarrollados”. Bajo los supuestos de esta aproximación teórica, la industrialización no era concebida como un proceso favorecido por el progreso técnico, sino más bien, como el intento de aplicar la tecnología existente en el mundo industrializado en las áreas “subdesarrolladas”. Dinámica que debía ser planeada y dirigida por el Estado. Asimismo, veía al comercio internacional, a través de las ventajas comparativas, como beneficioso para el desarrollo de los territorios “subdesarrollados”.

Por su parte la teoría estructuralista del desarrollo consideraba que lo que los teóricos de la modernización consideraban como causas del subdesarrollo eran en realidad sus consecuencias y estas a su vez asociadas al funcionamiento del sistema económico capitalista. El mundo dividido en países “centrales” industrializados y países “periféricos” exportadores de materias primas explicaba la relación desarrollo – subdesarrollo y la hacía perdurar. Los estructuralistas propusieron la sustitución de importaciones como estrategia para industrializar a los territorios periféricos y con ello “romper” la relación de “centro - periferia”.

La teoría de la dependencia explica el “subdesarrollo” como una consecuencia directa del proceso de desarrollo del sistema capitalista, más que por elementos internos al territorio. Por tanto, el atraso y la dependencia de la periferia son resultado de la explotación que han experimentado estos países por los países centrales. El desarrollo dependiente agranda la brecha que separa al centro de la periferia. Los seguidores de esta corriente proponían un Nuevo Orden Económico Internacional para apoyar el “desarrollo” de la periferia.

Para los economistas ligados a la teoría neoliberal del desarrollo los obstáculos al desarrollo de los países “subdesarrollados” eran internos y no externos. El mercado auto-regulado debía ser el medio para impulsar la asignación eficiente de los recursos e impulsar la competitividad de la industria. Se propuso la

estrategia de industrialización orientada a las exportaciones como camino para impulsar mejores tasas de crecimiento y una mejor distribución de la renta.

La escuela neoinstitucionalista del desarrollo considera, en general, que la diferencia en el grado del desempeño de las economías puede ser explicada por el papel de las instituciones. Establece que los mecanismos reales de asignación de recursos son las instituciones y especialmente las estructuras de poder que organizan los mercados. Para los institucionalistas, en el actual contexto de globalización económica, el desarrollo tiene un alto grado de *path-dependent* y no exclusivamente una función de la relación con el centro.

A partir de las década de los ochenta del siglo pasado comienzan a surgir un grupo de aportaciones teóricas alternativas a la visión tradicional, que basan su noción de desarrollo en la satisfacción de las necesidades básicas y no en la acumulación de capital. La reducción de la pobreza se convirtió en el principal fin para impulsar el desarrollo. En relación con la industrialización de un territorio, Amartya Sen (1998) considera que uno de los errores más comunes es concebirla, tan solo, bajo la noción de capital físico, obviando por tanto, la importancia del capital humano en el desarrollo.

A partir del último cuarto del siglo pasado, las transformaciones en los procesos de acumulación a escala mundial han incrementado las voces de diversos autores y organismos internacionales acerca de la necesidad de repensar la teoría del desarrollo bajo un contexto de globalización económica. Se afirma que el cambio en la articulación espacial de las actividades productivas trae nuevas oportunidades y/o restricciones para la industrialización de los territorios periféricos y su desarrollo. Bajo esta premisa han surgido nuevas aproximaciones teóricas que tratan de explicar la industrialización en un contexto de globalización económica, entre ellas: la nueva división internacional del trabajo, la acumulación flexible y la nueva geografía económica.

Para la teoría de la nueva división internacional del trabajo, por primera vez en la historia de la economía capitalista, es posible producir bienes industriales

intermedios o terminados de forma redituable en los territorios periféricos, lo que permitirá su industrialización.

La teoría de la acumulación flexible establece que nos encontramos en una nueva etapa del capitalismo, que transforma la forma de producir de gran escala a la especialización flexible de los territorios; abriéndose la posibilidad, con ello, de impulsar la industrialización con base en pequeñas empresas, a través del impulso de los distritos industriales.

Para la nueva geografía económica la industrialización de los territorios puede ser explicada por la mayor importancia que tienen los rendimientos crecientes versus los rendimientos decrecientes. Rendimientos crecientes que surgen de un proceso de aglomeración el cual es de naturaleza regional o local.

Asimismo, ante la cada vez mayor influencia que tienen las empresas transnacionales en la configuración del comercio y producción mundial, en los últimos años se han incrementado el número de estudios que utilizan el marco conceptual de las RGP para analizar las perspectivas de desarrollo de los territorios periféricos. Se habla de posibilidades de ascenso industrial de las empresas en un territorio como sinónimo de industrialización del mismo y se establecen los factores que posibilitan dicho proceso.

Para el marco de las RGP, el desarrollo regional como el resultado contingente de las relaciones dinámicas entre las RGP, las instituciones regionales y los factores de “atracción regional”. Lo importante es la captura de valor por parte del territorio.

CAPÍTULO 2. LA INDUSTRIA MUNDIAL DEL VESTIDO Y SUS DINÁMICAS EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Introducción

En la actualidad, la industria mundial del vestido es considerada como un icono de los efectos que la globalización económica tiene en las actividades económicas y en los territorios. Lo anterior, debido a que, como en ninguna otra actividad económica, la red mundial de producción de prendas de vestir, que abastece a los grandes centros de consumo en las economías desarrolladas (Estados Unidos, Unión Europea y Japón), se ha expandido prácticamente a cada rincón del planeta (R. Appelbaum, 2005; E. Bonacich, 1994; García de León, 2008; Gereffi & Memedovic, 2003; R. Kaplinsky, 2013)

Sin embargo, cada actividad económica y territorio posee características particulares que van dando forma a estas dinámicas y marcando su evolución. Para el caso de la industria del vestido son sus características tecnológicas, así como factores históricos e institucionales los que han dado forma a la manera en que se organiza su producción y su comercio mundial.

La industria del vestido, a lo largo de los años, ha reproducido la forma en que nuestro sistema económico funciona. Creciente desigualdad social y étnica son imágenes que han acompañado la organización de su producción a través de su historia en los diferentes territorios (Bonacich & Appelbaum, 2000, p. 2). Por tanto, en un contexto de globalización económica, sus dinámicas reflejan la intensificación del modelo capitalista pero ahora a escala mundial.

Asimismo, la evolución de la organización de la producción de la industria mundial del vestido puede entenderse dentro del marco del sistema económico capitalista, en el que la división social del trabajo históricamente ha acentuado las desigualdades sociales dentro de un territorio, y en un escenario de economía globalizada, la división internacional del trabajo lo reproduce en desigualdades entre territorios (Bender D.E. & Greenwald, 2003; Collins, 2009; Howard, 1997; Rosen, 2002; Werner, 2012).

En este capítulo describimos las principales características tecnológicas²³ de la industria del vestido, así como los factores históricos e institucionales que han marcado la evolución de su organización productiva y comercio mundial. Asimismo, se presentan las principales dinámicas que se han producido en la industria mundial del vestido dentro del contexto de la globalización económica.

Se muestra que las dinámicas observadas en la industria mundial del vestido en las últimas cuatro décadas, dirigidas principalmente por las grandes corporaciones transnacionales de los países desarrollados, son el resultado de estas características y de los cambios en los marcos institucionales en los que se desarrolla dicha actividad económica.

2.1. Características tecnológicas de la industria del vestido

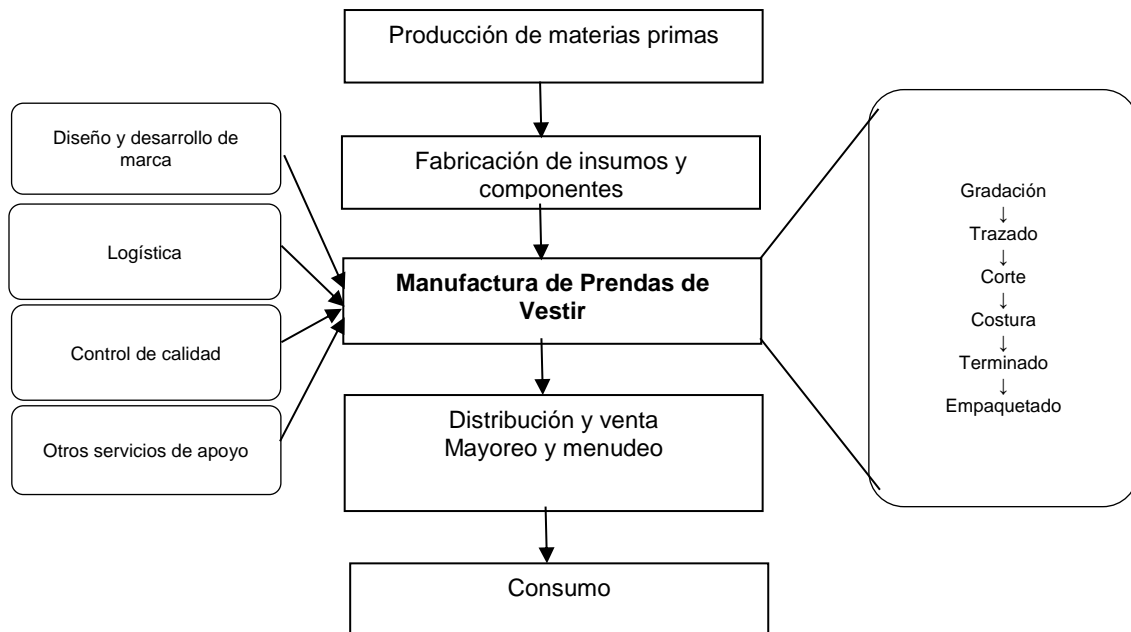
2.1.1. Cadena de valor de la industria del vestido

La cadena de valor²⁴ de la industria del vestido está formada por los siguientes eslabones: producción de materias primas, fabricación de insumos y componentes, manufactura de la prenda de vestir (que incluye como elementos importantes el diseño y el desarrollo de la marca), la distribución y venta (ver Figura 2.1).

²³ Por características tecnológicas entendemos los diferentes elementos asociados a la producción distribución y consumo de un bien, tal como la forma como se organiza la producción, los principales actores que participan en su distribución y particularidades en su consumo.

²⁴ Se define cadena de valor al conjunto de actividades que incorporan valor al producto final, que van desde la concepción del mismo, pasando por su producción, distribución y comercialización, hasta la propia recogida o reciclado después de su uso (I. R. Luna, 2009)

Figura 2.1. Cadena de Valor del Vestido



Fuente: (Sturgeon, 2001, p. 4)

Con el paso del tiempo, la apropiación de la mayor parte del valor que se genera en la cadena total se ha ido concentrando en la parte más alta de la cadena, a saber, distribución y venta; por lo que es común observar que los grandes minoristas y distribuidores de marca tengan márgenes de ganancia muy superiores a los que tienen los fabricantes o manufactureros, situación que hace que sean las personas que costuran las prendas, últimas en la cadena de valor, las que tengan menores retribuciones respecto al valor generado (R. P. Appelbaum & Gereffi, 1994; Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Raphael Kaplinsky, 2000; Rosen, 2002; Ross, 1997).

Producción de materias primas, de insumos y componentes. Este eslabón de la cadena se refiere a la producción de los insumos necesarios para la manufactura de la prenda de vestir. La industria textil es la principal proveedora de la industria del vestido, al ser la tela el insumo básico para su elaboración. Por tanto, en el inicio industrial de la fabricación de prendas de vestir, el principal factor de localización era la cercanía con las grandes empresas textiles (en muchas ocasiones eran parte de la misma industria textil)

situadas en territorios que tenían las posibilidades de producir o importar las materias primas básicas tal como el algodón y la lana.

No obstante, con el avance de los medios de transporte y comunicación la importancia de este factor ha disminuido casi en su totalidad, tomando mayor importancia factores tales como la posibilidad de mano de obra abundante y de bajo costo y la cercanía a los mercados de consumo. Esto ha permitido el desarrollo de la industria del vestido en territorios que no tienen trayectoria dentro de la industria textil. Por otra parte, la aparición de nuevos materiales, tales como las fibras sintéticas, ha hecho más compleja la manufactura de prendas de vestir. El uso de estos nuevos materiales está además altamente relacionado con la calidad de la prenda de vestir.

Manufactura de la prenda de vestir. Este eslabón se refiere a las empresas que se dedican al proceso de transformar las materias primas en prendas de vestir para lo cual se requiere realizar diversos procesos tales como: gradación, trazado, corte, costura, terminado y empaquetado. Las exigencias de los mercados de consumo de adquirir prendas de vestir, de mayor calidad a menores costos y ligados a la moda, ha requerido que las empresas desarrollen otras funciones que complementan el proceso y que les permite cumplir con dichos estándares como son: el diseño y desarrollo de marca, la logística, el control de calidad y otros servicios de apoyo.

Sin embargo, es paradójico que la industria del vestido que ha estado presente desde los inicios de la industrialización del mundo y, por ende, se esperaría que encabece las tendencias de modernidad, permanezca con atrasos en muchas de sus áreas. Ciertamente, ha habido avances significativos en ciertos aspectos de la producción, tales como el diseño, marcado, clasificación y cortado asistido por computadora; asimismo, ha habido innovaciones en las tecnologías de las máquinas de coser y en la organización del flujo del trabajo; pero el núcleo del proceso de producción, llamado costura de la prenda, permanece con una baja tecnología. La unidad primaria de la producción continua siendo el trabajador, generalmente una mujer, sentada (o parada)

frente a una máquina de coser, cosiendo pedazos de tela (Edna Bonacich & Appelbaum, 2000).

Al tener la prenda de vestir un carácter estético muy destacado, además de satisfactor de una necesidad básica, el diseño y el desarrollo de marca son actividades muy importantes para las empresas de la rama. Pero, los altos requerimientos tecnológicos y financieros que demandan estas actividades hacen que solo sea factible para las de mayor tamaño. Lo anterior produce una gran heterogeneidad dentro de los fabricantes de prendas de vestir que va desde los comercializadores de marcas que compiten en los mercados mundiales hasta los pequeños talleres de explotación laboral.

Distribución y venta. Los canales de distribución más comunes entre las empresas de la industria del vestido para acceder a sus consumidores son: la venta al público en la misma fábrica, utilizar agentes de ventas para colocar sus productos en comercios establecidos, puntos de venta propios, o manufacturar para comercializadores de marcas o a empresas detallistas. La maquila para un tercero, como ya se mencionó, es una forma en que los pequeños talleres disminuyen el riesgo y costos que implica producir para el consumidor final. En muchos casos los talleres dividen su capacidad productiva en maquila para terceros y en la producción de sus propias líneas de vestimenta.

2.1.2. Actores que participan en la cadena de valor de la industria del vestido.

Minoristas de ropa. Uno de los actores principales dentro de la cadena de valor de la industria del vestido son las tiendas minoristas de ropa. Esta importancia no solo se da porque la mayor parte de la ropa que producen las empresas manufactureras de la industria del vestido es comercializada a través de ellas, sino, además, por el cada vez mayor poder que ejercen sobre qué se produce y cómo se produce dentro de esta industria del vestido mundial (Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Gereffi et al., 2005; Gereffi, 2000; Jones, 1995; Raphael Kaplinsky, 2000; Rosen, 2002).

Dentro de la cadena de valor de la industria del vestido podemos encontrar diferentes tipos de minoristas que comercializan prendas de vestir. Las más importantes por su impacto en la distribución de la renta dentro de la cadena global son las minoristas de mercancías en general y almacenes de descuentos, tal como Wal-Mart, y Target; las tiendas departamentales como Sears, JC Peny, y Macys; y las tiendas minoristas especializadas en ropa tal como GAP, TJX, y Ross Stores. Estas han tomado un papel importante en la organización de la producción de la industria mundial del vestido. Además, en cada territorio subsisten una serie de minoristas de corte tradicional que durante años comercializaron las prendas de vestir de la industria local del vestido, tal como las llamadas boutiques y tiendas pequeñas de ropa.

La empresa minorista, por tanto es uno de los medios que tienen las empresas manufactureras para comercializar sus líneas de ropa. Sin embargo, a diferencia de los fabricantes, los minoristas tienen influencia económica y organizacional para alcanzar los mercados nacionales e incluso internacionales; lo que hace que los fabricantes se encuentren a merced de ellos para alcanzar mayores volúmenes de ventas. Originando que la mayoría de los fabricantes estén en deuda con los minoristas por vender sus líneas de ropa (R. Appelbaum, 2005; Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Gereffi, 2001; Jones, 1995; Welly, 2007).

Este poder de mercado que tienen los minoristas sobre los fabricantes les permite fijar los precios de las prendas de vestir y establecer estrategias de control de la producción, que, en mayor medida, buscan conservar los márgenes de ganancias de los minoristas a costa de una mayor presión hacia los fabricantes. Como ejemplos de este tipo de estrategias podemos encontrar el manejo de inventario cero, requerimientos para reducir el tiempo de entrega, elaboración de paquete completo y lotes de producción más pequeños y con mayor frecuencia.

Otro hecho singular, dentro de la industria del vestido, es que muchas empresas minoristas han desarrollado sus propias marcas de ropa, que las ha

convertido en competidoras directas, más que clientes, de los manufactureros de prendas de vestir.

Asimismo, a partir de los años setenta del siglo pasado, se produce en los países desarrollados la “revolución del comercio minorista”, que va consolidando este tipo de empresas y acrecentando su poder económico. En nuestros días, el crecimiento y poder económico de algunas de estos minoristas los ha llevado a estar entre las principales empresas, por ingresos y ganancias, a nivel mundial; permitiéndoles ser las principales organizadoras del comercio mundial de prendas de vestir (ver Cuadros 2.1. y 2.2.)

Cuadro 2.1. Posición de los principales minoristas de mercancías generales dentro de la lista de Fortune 500. Año 2013

Posición	Compañía	Ingresos (billones dólares)	Ganancias (millones de dólares)
1	Wal-Mart stores	469.2	16,999
36	Target	73.3	2,999
71	Sears Holdings	39.9	-930
109	Macy's	27.7	1,335
148	Kohl's	19.3	986
175	Dollar General	16	952.7
215	J.C. Penney	13	-985
227	Nordstrom	12.1	735
287	Family Dollar Stores	9.3	422.2
378	Dillard's	6.8	336

Fuente: Fortune 500.

Cuadro 2.2. Posición de los principales minoristas de ropa en la lista Fortune 500. Año 2013

Posición	Compañía	Ingresos (billones dólares)	Ganancias (millones de dólares)
115	TJX	25.9	1,906.7
179	Gap	15.7	1,135
258	Limited Brands	10.5	753
278	Ross Stores	9.7	786.8
413	Foot Locker	6.2	397

Fuente: Fortune 500.

Comercializadoras de marcas. A estos actores de la industria del vestido se les conoce como los fabricantes sin fábrica. Son grandes corporativos, dueños de marcas de ropa reconocidas, que se comercializan en las empresas minoristas, y que nacieron literalmente globales debido a que la mayor parte de su producción se ha realizado siempre en el exterior. En los últimos años, el

incremento de la competencia en la industria del vestido mundial ha producido que este tipo de empresas adopte varias respuestas estratégicas que están alterando el contenido y el alcance de sus redes globales de abastecimiento (Allwood et al., 2006; García de León & P, 2009; Gereffi, 2001; Strassel, 2014).

Manufactureras o fabricantes de ropas de marca. Dentro de la industria del vestido, se denomina manufacturera o fabricante de ropa de marca a las empresas que se encargan de diseñar sus propias líneas de ropa que después son comercializadas en las empresas minoristas o en algunas ocasiones en sus propios puntos de venta.

Las manufactureras eran el núcleo de la industria del vestido pues eran las principales encargadas en organizar la producción, diseñar y crear marcas. Sin embargo, hoy en día el poder de mercado que tienen los grandes minoristas y las comercializadoras de marca transnacionales ha significado el incremento de la presión en ellas por competir para introducir sus diseños y marcas. En muchos casos se han convertido en maquiladoras para otros corporativos (Jennifer Bair & Gereffi, 2001; Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Buitelaar, Urrutia, & Padilla, 1999; Dicken, 2007; García de León, 2008).

El diseño, calidad y precio son características importantes que permiten a estas empresas introducir sus líneas de ropa y competir en el mercado. En lo que respecta al diseño, un gran reto de estas empresas es poder producir prendas de vestir que no estén “fuera” de los estándares de la moda a su llegada al mercado. Lo anterior ha recortado los tiempos de producción y exigido una mayor flexibilidad en la organización de su producción. Por lo que respecta a la calidad, los minoristas exigen cada día a las manufactureras mayores y mejores controles de calidad en sus procesos productivos que ha exigido a estas mejorar en sus procesos productivos. Por último, la exigencia del mercado de mantener diseño y calidad a un nivel de precio “aceptable” ha producido que las manufactureras utilicen diversas estrategias que les permita competir, tal como la utilización de la relocalización de su producción a territorios con menores costos de mano de obra o la subcontratación de parte de su producción con pequeños talleres o con trabajo domiciliario.

En la industria del vestido, una gran paradoja es que, cada vez más, las manufactureras de ropa se alejan de la fabricación en sí de la prenda de vestir. Este tipo de empresas se centran en el diseño de ropa que aparece bajo su marca, en la compra de los textiles necesarios, en los arreglos para la producción y en la venta al por mayor del producto terminado a los detallistas. Pero la manufactura real de la ropa, el costurado de la prenda de vestir, es realizada por talleres de costura independientes o *contractors*²⁵ (Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Plank et al., 2012; Rosen, 2002; Ross, 1997).

La característica anterior se ve en mayor medida reflejada en las manufactureras de ropa de los países desarrollados que se encuentran produciendo para los mercados nacionales e internacionales. En los territorios en los cuales la industria del vestido tiene un carácter mayormente local, los manufactureros todavía elaboran gran parte de su producción “en casa”. Aunque el uso de la subcontratación de talleres independientes, trabajo domiciliario o la propia localización de sus talleres en poblaciones rurales es una práctica ligada al crecimiento de estas manufactureras locales y a la necesidad de competir en otros mercados.

Al igual que con las empresas minoristas, las empresas manufactureras de ropa de marca de los países desarrollados han alcanzado, en las últimas décadas, un poder económico que les ha permitido tener una gran influencia en la industria del vestido mundial. Marcas como Nike, VF, o Ralph Lauren son comercializadas a escala mundial con ganancias que las han posicionado entre las empresas de mayores ingresos en el mundo (Ver Cuadro 2.3).

²⁵ El término anglosajón que se utiliza para este tipo de talleres independientes que costuran la prenda de vestir es el de *contractor* cuya traducción al español sería algo así como contratista. El término refleja la existencia de diferentes contratistas dueños de talleres de ropa que se dedican a costurar prendas de vestir para diferentes manufactureros. La labor del contratista regularmente es la de ensamblar las prendas de vestir y la naturaleza contractual con los manufactureros les permite a estos últimos mayor flexibilidad en su producción y disminuir la carga de los costos laborales.

Cuadro 2.3. Posición de las principales manufactureras de ropa en la lista Fortune 500. Año 2013

Posición	Compañía	Ingresos (billones dólares)	Ganancias (millones de dólares)
126	Nike	24.1	2,223
250	VF	10.9	1,086
370	Ralph Lauren	6.9	681
422	PHV	6	433.8

Fuente: Fortune 500.

Sus redes de proveeduría alcanzan diferentes países en desarrollo, y sus estrategias y dinámicas tienen una gran influencia en el desarrollo económico y el empleo de esos territorios. La decisión de muchos grandes fabricantes de países desarrollados ya no es preguntarse si deben involucrarse en la producción que se va a realizar en el extranjero o no, sino cómo la van a organizar y gestionar (Gereffi & Memedovic, 2003).

Como respuesta a las presiones de los minoristas hacia ellas, algunas manufactureras están incursionando en establecer puntos de ventas de sus propias líneas de ropa, que les permita tener otros medios para alcanzar los mercados meta.

Talleres de costura (*contractors*). Una de las características particulares de la industria del vestido es el rol que cumplen los pequeños talleres de costura dentro de la organización de su producción. En la actualidad, la elaboración de la prenda de vestir sigue siendo intensiva en mano de obra; por ello estos talleres son vistos dentro de esta industria como la mano de obra necesaria para la elaboración de la prenda de vestir.

La mayor parte de estos talleres de costura o *contractors* (por su término anglosajón) se dedican al ensamble y costura de las prendas de vestir para diferentes fabricantes de marca. Aunque, algunas realizan otras actividades como son el cortado, lavado y finalizado de la prenda de vestir.

Según Boachich (2000), la utilización de este sistema de contratación dentro de la industria del vestido se debe a que proporciona, al menos, cuatro mayores beneficios a los fabricantes: 1) les permite externalizar su riesgo; 2) bajar

el costo de la mano de obra; 3) evadir la responsabilidad moral y legal por violaciones en las leyes laborales; e 4) impedir o dificultar la formación de sindicatos.

Este sistema de contratación de pequeños talleres de costura, unido a las presiones que ejercen sobre ellos los contratantes para mantener los costos bajos de la producción, ha sugerido una imagen de la industria del vestido asociada a la idea de talleres de explotación laboral o como se le conoce en su término anglosajón, *sweatshops* (Bender D.E. & Greenwald, 2003; Howard, 1997; Rosen, 2002).

En los territorios en los cuales la industria del vestido tiene un carácter más local, los pequeños talleres de costura, generalmente, son talleres familiares que se encargan de ciertos procesos para empresas de mayor tamaño y, en muchas ocasiones, son mujeres, que, a través del trabajo domiciliario, realizan estas actividades.

Trabajadores de la industria del vestido. Dentro de la industria del vestido existe una alta heterogeneidad en el tipo de trabajadores que participan en eslabones de la cadena de valor. Desde los altos ejecutivos de las grandes corporaciones, con altos niveles de ingresos, hasta los trabajadores de los talleres que costuran la prenda de vestir (por lo general mujeres), que reciben una pequeña parte del valor de cada prenda elaborada.

Esta imagen, de explotación laboral a los trabajadores que realmente costuran la prenda de vestir, es una característica que siempre ha acompañado a la industria del vestido en los diversos territorios y épocas históricas. Los trabajadores de los pequeños talleres regularmente tienen características que los hacen proclives a ser explotados en sus condiciones laborales, por ejemplo inmigrantes o habitantes de poblaciones rurales.

Esta imagen en gran medida se debe a que la industria del vestido es de las ramas industriales con menor equidad en la distribución del valor generado entre los actores que participan en su cadena de producción. Se estima que el

50 por ciento de los ingresos obtenidos por la venta de una prenda de vestir se queda en el minorista, el 35 por ciento en la manufacturera, el 15 por ciento al taller de costura. El trabajador que costuró la prenda recibe solo el 6 por ciento del ingreso que recibió el taller de costura. (Weiner, E. & Foust, D. en Bonacich & Appelbaum, 2000).

2.1.3 Moda e industria del vestido

La actividad de elaboración de prendas de vestir acompaña al hombre desde sus inicios al tener esta la necesidad básica de protegerse del frío y de las inclemencias del tiempo. Sin embargo, a través de la historia, esta actividad se ha ido separando cada vez más de su carácter meramente satisfactor de una necesidad básica a una más relacionada con la estética y la moda²⁶. Desde la antigüedad hasta nuestros días la vestimenta ha reflejado una posición y status dentro de la sociedad.

La prenda de vestir ha adquirido, por tanto, un carácter estético, convirtiéndose en un adorno más de la persona, sujeto a los cánones de la moda y del devenir artístico de cada civilización (Torrijos & Arenas, 1988). Más allá de su nivel básico de satisfactor de una necesidad, la demanda por ropa se hace más discrecional y sujeta a una compleja variedad de fuerzas sociales y culturales, incluyendo el deseo de la gente a expresarse a través de su elección de ropa. La vestimenta es un bien altamente simbólico, que sugiere cierta auto-percepción y auto-proyección. Variables como ingreso, edad, estatus social, género y etnicidad juegan importantes roles. Este es un mercado lleno de incertidumbre y volatilidad. Mucho del negocio de producir y vender ropa, por tanto, depende de las habilidades de la empresa para predecir, o influenciar, que los consumidores desean comprar (Dicken, 2007).

Esta característica de la vestimenta ha influido en varias de las dinámicas que, a través de su historia, se han presentado en la industria del vestido (Dicken,

²⁶ Una de las definiciones de moda relacionada con las prendas de vestir es la siguiente: Se define moda al arte de la confección de prendas de vestir en base a parámetros funcionales y estilísticos no solo en ropa sino en todo tipo de complementos (Cosgrave, 2012).

2007; Rosen, 2002). Desde la forma en que se organiza su producción hasta las estrategias de venta y de obtención de mayores ganancias han sido influidas por este carácter, más estético que de satisfactor de una necesidad básica.

- 1) La utilización de la subcontratación como medio para organizar la producción en la industria del vestido ha sido incentivado, en alguna medida, por este mercado lleno de incertidumbre y volatilidad. Los manufactureros de prendas de vestir ven en los fabricantes pequeños (talleres) de ropa de vestir un medio para flexibilizar su producción. En épocas de alta demanda son subcontratados para elaborar parte de la producción y a su término, simplemente el contrato concluye. Asimismo, los pequeños talleres de fabricación de prendas de vestir, al no tener los medios tecnológicos que les permita competir en los mercados de la moda, ven en la maquila hacia terceros un medio para sobrevivir en la industria del vestido. Por tanto, es una imagen común en los territorios que han desarrollado su industria del vestido ver cómo el crecimiento de esta produce la aparición de talleres de pequeño tamaño, e incluso trabajo domiciliario maquilando prendas de vestir para las de mayor tamaño (Bender D.E. & Greenwald, 2003; Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Rosen, 2002).

- 2) Diversas de las estrategias, que utilizan las empresas de la industria del vestido para procurar mayores ingresos y ganancias, están ligadas a cómo lograr que las prendas de vestir que producen y/o ofrecen al mercado sean adquiridas por mayor cantidad de consumidores y con mayor frecuencia. Estas estrategias han evolucionado desde las más básicas relacionadas con el posicionamiento de las marcas y mejores diseños hasta las más complejas, que utilizan sistemas de información para obtener en tiempo real lo que el consumidor está eligiendo. Modelos de negocios (conocido como *fast fashion*), estos últimos, que a través de la disminución de los costos de producción y un recambio constante de las prendas de vestir en sus mostradores buscan incentivar a los consumidores a adquirir ropa con mayor frecuencia. Asimismo,

debido a que el incremento de la demanda de prendas de vestir crece en menor proporción que el ingreso, los grandes minoristas de ropa, que antes se orientaban a segmentos de vestimenta básica, han incursionado al mercado de prendas de vestir de moda (Allwood et al., 2006; Joy, Sherry Jr, Venkatesh, Wrang, & Chan, 2012; Plank et al., 2012; Strassel, 2014).

- 3) Debido a que el ingreso es una de las variables relacionadas al consumo de prendas de vestir de moda, y este (el nivel de ingreso) se encuentra, a su vez, desigualmente distribuido en el mundo, son los patrones de consumo de los países desarrollados los que han determinado, en mayor medida, el nivel y naturaleza de la demanda de las prendas de vestir en el mercado mundial (Dicken, 2007).

2.1.4 Subcontratación de la producción: Elemento característico de la industria del vestido

Un elemento característico que ha acompañado a la industria del vestido, a través de su historia, es el uso de la subcontratación de la producción (generalmente de empresas de menor tamaño) como medio para disminuir los riesgos que conlleva las rápidas fluctuaciones de la moda. Aún en el periodo fordista, en el que el común denominador de todas las industrias era la utilización de la producción en masa y la integración vertical, los fabricantes de prendas de vestir utilizaban la subcontratación de parte de su producción como recurso de flexibilización de la misma.

Gran parte de la industria del vestido que se rige por la moda y las ventas de prendas de moda son muy volátiles. La producción de prendas de vestir, generalmente, es un negocio de riesgo, lo que desalienta la inversión de capital y limita la disponibilidad de capital para las empresas que desean expandirse. El nivel de riesgo aumenta con el tiempo. La moda puede cambiar rápidamente. Los fabricantes de ropa quieren estar seguros de que cualquier demanda se cubra plenamente, pero deben tener cuidado con la sobreproducción de prendas que puedan caer fuera de moda. La industria tiene

que ser especialmente sensible a las variaciones en los gustos de los consumidores, para responder rápidamente a estos cambios y cesar la producción de las prendas que estén fuera de moda en el momento oportuno. (Bonacich & Appelbaum, 2000, pp. 9 y 10)

La producción real de la prenda, el corte, costura, lavado, y terminado, por lo general, se lleva a cabo por un contratista independiente. La mayoría de los contratistas independientes se dedican solo a la costura de la prenda de vestir. Ellos, generalmente, reciben la tela ya cortada y sus empleados la cosen. La mayoría de los trabajadores de la industria del vestido son empleados en pequeñas fábricas, costurando para fabricantes de prendas de vestir de mayor tamaño, que, generalmente, emplean a varios contratistas. La subcontratación se extiende hasta el margen del trabajo industrial (lo que se conoce como trabajo domiciliario), con una sola mujer sentada en su casa en su máquina de coser haciendo ropa para una empresa que la contrató. La subcontratación de la producción de prendas de vestir puede ser vista como una instancia de producción flexible. Esto permite a los fabricantes de prendas de vestir para hacer frente a las fluctuaciones de la moda y la temporada mediante la contratación de contratistas solo cuando los requieran. (Bonacich & Appelbaum, 2000, pp. 11 y 12)

Por tanto, en los territorios que han desarrollado su industria del vestido es común encontrar pequeños talleres y trabajo domiciliario, dedicados a la maquila de ciertas partes de la producción de fábricas de mayor tamaño.

2.1.5. Talleres de explotación laboral y trabajo domiciliario: imágenes ligadas a la industria del vestido a través de su historia

La especialización productiva ha generado que la subcontratación y la maquila sean actividades comunes dentro de la industria manufacturera. Sin embargo, en la industria del vestido, estas actividades están más asociadas a la búsqueda de las grandes empresas de externalizar sus costos de mano de obra en fábricas de menor tamaño. La dinámica anterior ha producido que, a lo largo de la historia, una de las imágenes de esta industria sean los talleres de

explotación laboral o *sweatshops*, término utilizado en la literatura anglosajona (Bender D.E. & Greenwald, 2003; Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Howard, 1997; Rosen, 2002; Ross, 1997).

Taller de explotación laboral o *sweatshops* es un concepto con connotación



negativa, que se utiliza para nombrar un entorno de trabajo considerado como inaceptable, difícil o peligroso. En él tienen lugar violaciones a las condiciones laborales mínimas establecidas por en la ley. Por lo general, salarios menores al mínimo establecido, falta de pago de horas extras, jornadas laborales mayores a las permitidas y diversos atentados a las regulaciones de salud y seguridad en el trabajo. Pudiendo llegar a casos extremos, como el uso del trabajo infantil.

En los Estados Unidos los talleres de explotación laboral en la industria del

vestido aparecieron en la última década del siglo XIX, con el desarrollo de la producción en masa de prendas de vestir en la ciudad de Nueva York (Bender D.E. & Greenwald, 2003; Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Howard, 1997; Rosen, 2002).



El suceso más conocido en ese tiempo, relacionado con la explotación laboral en la industria del vestido en los Estados Unidos, fue el incendio de la fábrica de

camisas Triangle Shirtwaist en la ciudad de Nueva York, el 25 de marzo de

1911 (Ver imágenes 2.1 y 2.2). En ese incendio perdieron la vida 146 trabajadores de la fábrica (siendo el desastre industrial más mortífero de la ciudad de Nueva York, y el cuarto en la historia de los Estados Unidos). La mayoría de las víctimas eran mujeres inmigrantes de origen judío o italiano, de entre 14 y 23 años de edad. La tragedia se incrementó porque los responsables de la fábrica, como práctica común, mantenían cerradas las salidas del edificio para forzar a las trabajadoras a permanecer trabajando, lo que imposibilitó la evacuación de las costureras (Ver imagen 2.3).

Imagen 2.3. Dibujo publicado en la prensa estadounidense, después del incendio en la fábrica de camisas Triangle Shirtwaist en Nueva York sucedido el 25 de marzo de 1911



Fuente: imagen tomada del sitio <http://infusion.allconet.org/virtual/TriangleShirtwaistFireNetscape.html>

2.2. La evolución histórica de la industria mundial del vestido ligada a la regulación de su comercio por parte de los países desarrollados

En su carácter industrial, la fabricación de prendas de vestir es considerada (junto con la industria textil) una de las más antiguas, y su evolución está estrechamente ligada con las dinámicas presentadas en cada una de las revoluciones industriales, así como con el marco regulatorio impuesto al comercio mundial por los países “desarrollados”.

En esta sección analizamos cómo este marco regulatorio ha ido definiendo el comercio mundial de prendas de vestir desde los orígenes de esta industria.

2.2.1. Los inicios industriales de la fabricación de prendas de vestir y la regulación de su comercio por parte de Inglaterra.

A través de la historia, la evolución de la industria del vestido a escala mundial ha sido fuertemente influenciada por la regulación del comercio llevado a cabo por los países más industrializados.

Ya desde sus orígenes se observan esfuerzos de estos países para proteger a su industria del vestido, por medio de la imposición de un marco regulatorio que las beneficiase.

La expansión industrial de la fabricación de prendas de vestir tiene sus orígenes en Inglaterra con la llegada de la primera revolución industrial. Se considera que la producción de prendas de vestir abrió las puertas de la revolución industrial en Inglaterra, a través del algodón que se importaba, sobre todo, de los países asiáticos.

Los avances tecnológicos y las restricciones comerciales que se imponían a las importaciones asiáticas de algunos textiles, permitieron a Inglaterra expandir su industria textil y del vestido a costa de la caída de las importaciones de los países asiáticos, principalmente de India. En 1638, Inglaterra importaba de la India alrededor de 200,000 camisas y mudas (ropa interior) de tallas, colores y calidades variadas. En 1750, India producía alrededor de la cuarta parte de los textiles a nivel mundial. Para esos años, con el objetivo de proteger su industria textil y del vestido de las importaciones indias²⁷, Inglaterra promovió que la exportación, importación y fabricación de mercancías fuese controlada y dirigida por la Compañía British East India Company. En muchas ocasiones, esta medida exigió el uso de la fuerza. Se confió a los *Sepeboys*²⁸ de la East India Company la misión de destruir a las fábricas propiedades de los indios rivales de East India Company. A los tejedores independientes que se negaban

²⁷ En 1696 se produjeron disturbios en Inglaterra por la repercusión de las importaciones de algodón de India (que hacían furor entre la nueva burguesía europea) sobre la industria local de la lana. Ya en 1700, este negocio preocupaba tanto a los fabricantes ingleses de lana que el Parlamento prohibió llevar sedas y algodones importados de India, Persia o China.

²⁸ Nativos de India empleados como soldados al servicio de Gran Bretaña.

a trabajar por los salarios miserables que pagaba la East India Company se les cortaban los dedos. La sustitución del género textil indio por el británico por medio de la colonización, junto con las restricciones comerciales impuestas que ya se aplicaban a la importación de algunos textiles, condujo a una reducción gradual de la cuota india de producción textil, que cayó hasta alrededor el 5 por ciento de la producción mundial en 1900. La entrada masiva en India de textiles baratos fabricados en Lancaster, Inglaterra, paralizó la industria textil india. Para el año 1912, Inglaterra importaba 90,000 toneladas de algodón en bruto, produciendo ocho mil millares de yardas de tela al año, y exportando material tejido para vestir al mismo tiempo a todos los hombres, mujeres y niños de la época. (Rose, 2008)

2.2.2. La influencia de Estados Unidos en el desarrollo de la Industria textil y del vestido en los países del continente asiático, tras la Segunda Guerra Mundial.

Al término de la Segunda Guerra Mundial (SGM), el poderío político y económico alcanzado por los Estados Unidos lo convirtió en el principal regulador del comercio de la industria textil y del vestido en el mundo. La nueva geografía mundial de la industria textil y del vestido fue influenciada en gran medida por los intereses políticos y económicos de la nueva potencia mundial. En plena guerra fría, la revitalización de la industria textil y del vestido en algunos países en desarrollo, sobre todo asiáticos, fue una estrategia utilizada por los Estados Unidos para reconstruir e impulsar sus economías y alejarlas de las lógicas comunistas de la época. La influencia de los Estados Unidos se reflejó en mayor medida en diversos países asiáticos, tales como Japón, Corea, Hong Kong, Taiwán, y China.

Para el caso de Japón, por ejemplo, la ocupación estadounidense, después de la SGM, promovió un plan de reconstrucción, dirigido por el Departamento de Estado de los Estados Unidos, que incluía rescatar los sectores industriales que existían en la isla antes de la confrontación mundial. Esto supuso reconstruir la industria textil japonesa que para 1940, en la víspera de la guerra, representaba el 40 por ciento de sus exportaciones industriales (Rosen,

2002, pp. 27 y 28). La influencia de los Estado Unidos sobre la reconstrucción de la industria textil japonesa fue total. El origen de las importaciones y el destino de sus exportaciones eran fuertemente regulados por los Estados Unidos para desincentivar el comercio con los países comunistas. En 1951, por ejemplo, en la firma del tratado de paz con Japón, que terminaba la ocupación estadounidense a la isla, este país impuso un embargo a los productos japoneses que provenían de un comercio con China. A pesar de que los productores japoneses de la industria textil se opusieron a la aceptación del embargo, por parte de sus autoridades, a finales de ese año el comercio con China había caído dramáticamente. Por tanto, durante los primeros años de la guerra fría, los esfuerzos de Estados Unidos para reconstruir la industria textil japonesa y para financiar un renovado comercio japonés en textiles tenían poco que ver con los esfuerzos de liberar las fuerzas del mercado. Ni Truman ni Eisenhower tenían ningún interés en proporcionar a los consumidores estadounidenses productos textiles de bajo costo provenientes de Japón. Hasta finales de la década de 1950, la reconstrucción de la industria textil japonesa era importante, sobre todo, para contener la expansión del comunismo y para promover los lazos económicos y políticos que vincularían a Japón con las democracias occidentales (Rosen, 2002, p. 37).

En el caso de Corea, Taiwán, Hong Kong, Malasia, Tailandia, Filipinas, Indonesia y Singapur aunque no existió una ocupación como tal por parte de los Estados Unidos, como en el caso de Japón, la intervención militar y el apoyo económico y financiero recibido de este país, como parte de la estrategia de defender a estos países de las incursiones comunistas, fue importante para la revitalización de su industria del vestido. Este apoyo fue diseñado para ligar a estas naciones al comercio con Japón y, por lo tanto, a las redes de comercio e inversión dominadas por los países occidentales. La estrategia de industrialización utilizada se basó en el impulso a las exportaciones, lo cual sentó las bases para la globalización de la industria del vestido estadounidense (Rosen, 2002, p. 43).

2.2.3. La regulación por cuotas del comercio mundial de prendas de vestir y el impacto de los cambios a este marco regulatorio en los territorios en desarrollo. De 1974 2015

Con el crecimiento de la industria textil y del vestido en diversos países en desarrollo, principalmente asiáticos, en el último tercio del siglo XX, Estados Unidos, Canadá y los países de Europa Occidental impulsaron el establecimiento, a partir de 1974, de un marco regulatorio del comercio mundial, que utilizaba la restricción por cuotas sobre la cantidad de artículos de indumentaria y textiles hechos en el extranjero que podían entrar en sus países desde cualquier otro país productor específico. Se aplicaron cuotas a 73 países en el mundo, mayoritariamente en Asia. En 1995, entró en vigencia el Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido de la Organización Mundial del Comercio (desde ahora OMC), bajo el cual las cuotas fueron eliminadas en cuatro etapas, durante un periodo de diez años, y eliminadas el 31 de diciembre de 2004. (Red de Solidaridad de la Maquila, n.d.)

Este marco regulatorio ha sido considerado por los analistas como uno de los principales factores que explicaban los flujos del comercio mundial y la localización industrial de la industria del vestido entre 1974 a 2005. El término de la regulación por cuotas, a partir de 2005, ha establecido una nueva era para el comercio mundial de prendas de vestir.

Fundamentalmente, se consideran tres etapas en la regulación de la industria textil y del vestido, en los últimos años, que han incidido en el flujo del comercio mundial: la primera, de 1974 a 1994, regulada por el Acuerdo Multifibras; la segunda, de 1994 a 2004, regulada por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC; y la tercera, de 2005 a la fecha, con la terminación de la regulación por cuotas.

2.2.4. Acuerdo Multifibras (AMF) de 1974 a 1994

El Acuerdo Multifibras (AMF) establecido en 1974 regulaba el comercio global de productos textiles y de confección. Como se ha mencionado, bajo el AMF,

Canadá, EEUU y los países de Europa Occidental podían establecer límites (cuotas) sobre la cantidad de artículos de indumentaria y textiles hechos en el extranjero que podían entrar a sus países provenientes de cualquier otro país productor específico.

El acuerdo fue el marco regulatorio que permitió a los países desarrollados proteger su industria textil y del vestido ante las amplias diferencias de costos laborales de los países en desarrollo, que tenían una industria textil y del vestido con posibilidades de exportar a mayores tasas. Hacia 1981, el 80 por ciento de todas las importaciones de ropa y textiles hacia los Estados Unidos estaban controladas por un mecanismo de acuerdo bilateral de cuotas (Krishna y Tan en Appelbaum, Bonacich, & Quan, 2005).

El sistema de cuotas aplicaba diferentes restricciones a distintos productos y países exportadores. Algunos de estos tenían tan fuertes restricciones en ciertas categorías de ropa que no podían exportar. Otras líneas de productos dentro de países no se vieron afectadas. El sistema de cuotas trajo, por tanto, diferentes y variados efectos (Appelbaum, 2005). Este acuerdo produjo la internacionalización y relocalización de la industria del vestido hacia países de Asia, América Latina y África, que no tenían límites restrictivos de cuotas sobre la cantidad de prendas de vestir que podían exportar a los países desarrollados. Esto redundó en el ascenso industrial de los países con altas restricciones de cuotas; especialmente, los países del Este de Asia al motivarlos a avanzar hacia una producción con mayor valor agregado —entre productos de mayor costo que no tenían restricciones—, o hacia actividades de mayor valor agregado (diseño y mercadeo) en la cadena de producción del vestido, relocalizando la producción de bajo costo hacia economías con menores restricciones. En tanto que el sistema de cuotas se basa en restringir el volumen, optar por producir prendas de mayor valor fue la única manera de incrementar las ganancias para un volumen dado. Hong Kong, Taiwán y, más recientemente China, son ejemplos de ello. En México los productores han avanzado hacia a una producción más integrada y mejoramiento de las competencias, al invertir en actividades de mayor valor agregado y al desarrollar algunas capacidades de respuesta rápida. En otros casos, en la

medida que las cuotas han dado lugar a una deslocalización de la producción, relativamente sin restricciones hacia los países en desarrollo, se genera un grado de protección que reduce el atractivo para adoptar nuevas tecnologías y actualizaciones.

2.2.5 Acuerdo sobre los textiles y el vestido de la Organización Mundial del Comercio de 1995 a 2004

En 1995, entró en vigor el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, negociado durante la ronda de Uruguay, en el marco de la recién creada, en ese entonces, Organización Mundial del Comercio. El acuerdo estableció que las cuotas fueran eliminadas en cuatro etapas, durante un periodo de 10 años, hasta quedar por completo eliminadas el 31 de diciembre de 2004. Por tanto, el 1 de enero de 2005 comenzó una nueva era en el mundo de la industria del vestido (Red de Solidaridad de la Maquila, n.d.).

La eliminación de cuotas, como se ha comentado anteriormente, se realizó en cuatro etapas. Las primeras dos (hasta el 31 de diciembre de 2001) no tuvieron grandes impactos en la industria textil y del vestido, puesto que integró productos que tenían pocas restricciones para los países exportadores. De hecho, como los países importadores tenían una gran discrecionalidad en cuanto a qué productos se liberaban en cada etapa, las categorías más importantes se dejaron para el 31 de enero de 2004 (Appelbaum, 2005)

Como ya se ha dicho, el sistema de cuotas aplicaba sus restricciones de forma desigual en los distintos países produciendo diferentes impactos. Economías que tuvieron un papel protagónico en la exportación de la industria del vestido (Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur) se desplazaron más hacia actividades de mayor valor agregado que la sola producción de ropa, y, con frecuencia, no llegaban a sus cuotas límite en algunas de las categorías restringidas para ellos. Al mismo tiempo, países como China, India y Pakistán, que experimentaron un crecimiento rápido en las exportaciones de ropa, con el tiempo, comenzaron a experimentar mayores restricciones de cuotas. (Appelbaum, 2005)

2.2.6. Acuerdos preferenciales de comercio entre países

Los acuerdos preferenciales de comercio firmado entre países²⁹, es otro de los marcos regulatorios que han influenciado las decisiones de importadores en cuanto al lugar desde donde obtener sus prendas de vestir,; así como, la de los productores en relación con el territorio donde invertir, para proveer a los países en desarrollo. Estos acuerdos, por lo general, tienen reglas de origen que dan trato preferencial con menores aranceles a los países que han suscrito el acuerdo. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un ejemplo de ello. El TLCAN firmado entre Estados Unidos, Canadá y México permitió a este último crecer en exportaciones de la rama del vestido de manera importante. Con la eliminación del sistema de cuotas, el trato preferencial de las tarifas arancelarias es un factor que, en consecuencia, afecta a las decisiones de localización de la producción.

2.2.7. El fin del acuerdo sobre textiles y el vestido de la Organización Mundial del comercio

La finalización, a partir de enero de 2005, del sistema de regulación por cuotas del comercio mundial de la industria textil y del vestido, ha generado diversas preocupaciones sobre los impactos y dinámicas que dicho suceso producirá a los diversos participantes en el comercio mundial de prendas de vestir (y textil).

Como se ha mencionado, este sistema regulatorio fue diseñado para proteger la industria textil y del vestido de los países desarrollados, imponiendo límites en las cuotas de importación de prendas de vestir provenientes de ciertos países, principalmente, localizados en el continente asiático. Lo anterior, permitió que otros países en desarrollo, que estaban libres de cuotas, pudieran ser utilizados como proveedores de prendas de vestir hacia los países desarrollados. Por tanto, con la finalización de las restricciones de cuotas existe

²⁹ Como ejemplos de esto se encuentran: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte firmado entre México, Estados Unidos y Canadá; El tratado de Libre comercio entre Estados Unidos con Centro América y República Dominicana;

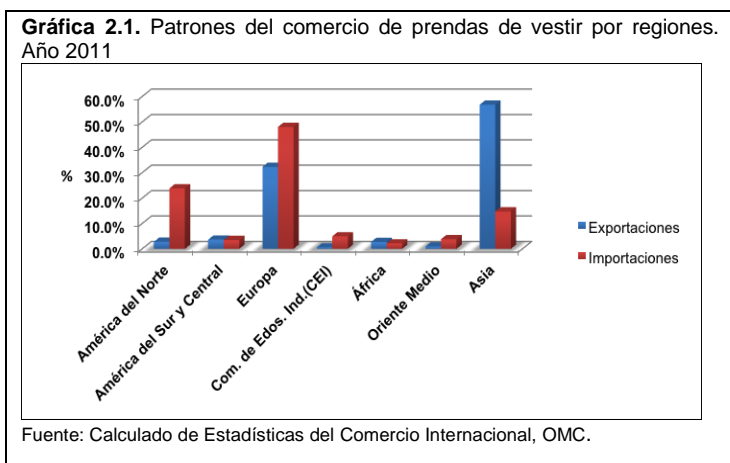
una preocupación tanto en los países desarrollados como en desarrollo, sobre los impactos que esto producirá en estas industrias y, sobre todo, en las condiciones laborales de las mismas.

2.3 Dinámicas de la industria del vestido en un escenario de globalización económica

2.3.1. Patrones del comercio mundial de la industria del vestido

La industria del vestido es considerada una de las más globalizadas en la actualidad. Durante 2011, el comercio de prendas de vestir representó un 2.3 por ciento y 3.6 por ciento del comercio total de mercancías y del comercio total de manufacturas mundiales, respectivamente. Asimismo, el incremento del comercio mundial en esta rama ha sido importante. Durante ese mismo año, las exportaciones mundiales de textiles y prendas de vestir aumentaron un 17 por ciento, y el valor de las exportaciones de los diez principales países exportadores mundiales crecieron a tasas superiores al 13 por ciento (OMC, 2012, p. 58).

Sin embargo, al analizar los patrones del comercio mundial de prendas de



vestir encontramos distintas tendencias de localización regional de las exportaciones y las importaciones. Por el lado de las exportaciones, Asia se ha consolidado como el proveedor mundial de prendas de vestir, con más

del 56 por ciento del total de las exportaciones mundiales. Además, se observa un intenso comercio intra regional en la Unión Europea. Por el lado de las importaciones, Europa y América del Norte son el destino principal, con más del 71 por ciento de las importaciones mundiales (Ver Cuadro 2.4 y Gráfica 2.1).

Cuadro 2.4. Patrones del comercio mundial de prendas de vestir por regiones, en porcentajes. Año 2011

Región	Exportaciones	Importaciones
América del Norte	2.8	23.8
América del Sur y Central	3.7	3.5
Europa	32.3	48.0
Com. de Estados Independientes	0.6	5.0
África	2.7	2.2
Oriente Medio	0.9	3.8
Asia	56.8	14.8

Fuente: Calculado de Estadísticas del Comercio Internacional de la OMC.

China, es por mucho el principal exportador mundial de prendas de vestir, con el 37.3 por ciento de las exportaciones mundiales. De las 15 principales economías exportadoras de prendas de vestir 11 son del continente asiático. En los últimos años, la evolución de las exportaciones ha tendido a concentrarse en menos países; en el año 2000 las 15 principales economías exportadoras participaban con el 78.6 por ciento de las exportaciones mundiales, y en el año 2011 con el 90.1 por ciento. (Ver cuadro 2.5).

Por el lado de las importaciones, la Unión Europea, Estados Unidos, y Japón son los principales destinos. En 2011, las tres regiones importaron el 71.9 por ciento de las importaciones mundiales de prendas de vestir. De 2005 a 2011, la variación porcentual anual de las importaciones, de estas tres regiones, se incrementó en 6 por ciento, 2 por ciento y 7 por ciento respectivamente. (Ver Cuadro 2.5)

Cuadro 2.5. Principales exportadores e importadores de prendas de vestir, en miles de millones de dólares y porcentajes. Año 2011

	Valor		Parte en las exportaciones /importaciones mundiales			Valor porcentual anual			
	2011	1980	1990	2000	2011	2005-11	2009	2010	2011
Exportadores									
China (a)	154	4.0	8.9	18.2	37.3	13	-11	21	18
Unión Europea (27)	116	-	-	28.4	28.2	5	-15	2	16
Exportaciones extra UE(27)	28	-	-	6.6	6.8	7	-22	2	26
Hong Kong, China	25	-	-	-	-	-2	-18	5	2
Exportaciones locales re-exportaciones	0	11.5	8.6	5.0	0.1	-39	-80	-28	-14
Bangladesh (b)	24	-	-	-	-	3	-11	6	2
India	20	0.0	0.6	2.6	4.8	19	15	25	27
Turquía	14	1.7	2.3	3.0	3.5	9	9	-6	28
Vietnam	14	0.3	3.1	3.3	3.4	3	-15	10	9
Indonesia	13	0.9	3.2	19	-2	22	27
Estados Unidos	8	0.2	1.5	2.4	2.0	8	-6	15	18
México (a)	5	3.1	2.4	4.4	1.3	1	-6	12	12
Malasia (a)	5	0.0	0.5	4.4	1.1	-7	-16	6	6
Tailandia	5	0.4	1.2	1.1	1.1	11	-14	24	18
Pakistán	5	0.7	2.6	1.9	1.1	2	-12	15	6
Sri Lanka (b)	5	0.3	0.9	1.1	1.1	4	-14	17	16
Camboya (b)	4	0.3	0.6	1.4	1.0	7	-5	7	21
Total	4	0.5	1.0	11	-19	25	33
Total	372	-	-	78.6	90.1	-	-	-	-
Importadores									
Unión Europea (27)	189	-	-	41.1	43.8	6	-10	3	13
Importaciones extra-UE(27)	101	-	-	19.8	23.4	7	-9	4	14
Estados Unidos	89	16.4	24.0	33.1	20.5	2	-13	14	8
Japón	33	3.6	7.8	9.7	7.6	7	-1	5	23
Hong Kong, China	17	-	-	-	-	-1	-16	7	4
Importaciones definitivas
Canadá (c)	10	1.7	2.1	1.8	2.2	8	-8	10	15
Rusa, Federación de (b),(c)	8	-	-	0.1	1.8	42	-14	53	21
Suiza	6	3.4	3.1	1.6	1.4	6	-10	1	16
Corea, República de	6	0.0	0.1	0.6	1.4	13	-20	31	38
Australia (c)	6	0.8	0.6	0.9	1.4	11	-5	19	21
China (a)	4	0.1	0.0	0.6	0.9	16	-19	37	59
Turquía	3	0.0	0.0	0.1	0.8	27	-3	32	15
Emiratos Árabes Unidos	3	0.6	0.5	0.4	0.7	13	-8	2	21
Noruega	3	1.7	1.1	0.6	0.7	8	-11	10	16
Arabia Saudita, Reino de (b)	3	1.6	0.7	0.4	0.7	12	-11	278	27
México (a), (c)	3	0.3	0.5	1.8	0.6	1	-17	9	20
Total	365	-	-	92.8	84.6	-	-	-	-

(a) Incluye importantes exportaciones e importaciones de las zonas de elaboración.

(b) Incluye estimaciones de la Secretaría.

(c) Importaciones f.o.b.

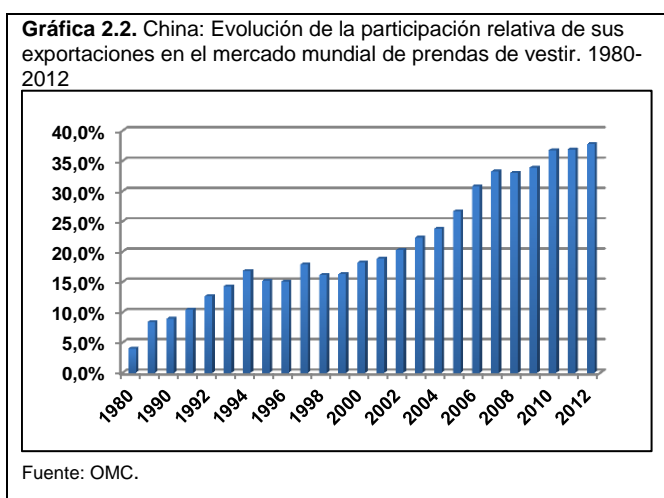
(d) No incluye las importaciones definitivas de Hong Kong.

Fuente: OMC, 2011.

2.3.2. La entrada de China a la OMC y su impacto en los flujos del comercio mundial de la industria del vestido

La entrada de China a la OMC, el 11 de diciembre de 2001, ha sido uno de los factores que ha venido a cambiar los flujos de comercio en las cadenas de suministro global de la industria textil y del vestido. Con la terminación, el primero de enero de 2005, del marco regulatorio global de la industria textil y del vestido, todos los miembros de la OMC tienen la posibilidad de acceder sin restricciones por cuotas a los mercados europeos, americanos y canadienses

Como se observa en la Gráfica 2.2, China pasó de tener, en 1980, una



participación del 4 por ciento del total de las exportaciones mundiales a más del 37 por ciento durante el 2011. Su evolución, en la participación de las exportaciones mundiales, se ha visto favorecida por los cambios en las regulaciones mundiales y los acuerdos comerciales.

Con la entrada de China a la OMC, a finales de 2001, sus exportaciones sobrepasaron el 20 por ciento del total mundial; y después de 2005, con la finalización de la regulación por cuotas del comercio mundial de prendas de vestir, su participación alcanzó niveles superiores al 30 por ciento.

Asimismo, China se ha convertido en una de las mayores fuentes de importaciones de las principales economías mundiales. Los grandes minoristas y comercializadores de marca han encontrado en China su principal fuente de abastecimiento de prendas de vestir. En 2001, del total de las importaciones de prendas de vestir realizados por los Estados Unidos solo el 14 por ciento provenía de China, mientras que para el 2011 este porcentaje había subido al 39.4 por ciento. Asimismo, en ese mismo periodo, la Unión Europea pasó de importar de China del 10.6 por ciento al 23.5 por ciento del total de sus

importaciones de prendas de vestir. Japón, siguió utilizando a China como su principal proveedor de prendas de vestir con aproximadamente el 80 por ciento del total de sus importaciones de la rama del vestido (Ver Cuadro 2.6).

Cuadro 2.6. China: Proporción de las importaciones de prendas de vestir de las principales economías mundiales, en porcentajes y variación porcentual anual

País/año	Porcentaje			Variación		
	2001	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Estados Unidos	14	26.4	39.4	9	19	4
Canadá	26	46.8	50.7	10	10	10
Unión Europea	10.6	17.9	23.5	11	6	9.7
Japón	77.1	80.9	79.9	6	4	19

Fuente: Elaborado con datos de las estadísticas mundiales del comercio de la OMC 2002, 2006, 2011

La estructura de las exportaciones de China, de otro lado, es diversificada en cuanto a su destino, al convertirse en el principal proveedor de prendas de vestir de las principales economías mundiales. Una tercera parte de sus exportaciones totales se dirige a la Unión Europea, una cuarta parte se destina a la misma región Asiática, con Japón como su principal importador, y un 22.4 por ciento se exporta a América del Norte. De 2005 a 2011, la evolución de las exportaciones de prendas de vestir de China a la Unión Europea incremento su peso relativo en las exportaciones de China, pasando del 23.7 por ciento al 30.4 por ciento del total de exportaciones Chinas al mundo (ver Cuadro 2.7).

Cuadro 2.7. China: Estructura porcentual de sus exportaciones de prendas de vestir por región destino

Regiones	Estructura porcentual	
	2005	2011
Europa	23.7	30.4
Asia	33.3	26.2
América del Norte	24.7	22.4
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	9.5	7.7
Oriente Medio	3.5	5.1
América del Sur y Central	2.9	5.2
África	2.4	3.1
Mundo	100	100

Fuente: OMC.

El incremento de la participación de China en las exportaciones mundiales de la industria del vestido ha provocado una presión, aún mayor, en la disminución de los precios unitarios de las prendas de vestir elaboradas, primordialmente,

en los países en desarrollo. Situación que ha favorecido la aparición, de nuevo, de los talleres de explotación, no solo en los países en desarrollo sino, también, en los desarrollados.

2.3.3. La finalización del sistema de regulación por cuotas del comercio mundial de la industria textil y del vestido y sus impactos territoriales.

Como ya se ha mencionado, las tendencias del comercio mundial y de localización de la industria del vestido, así como los impactos en los diversos países, es explicado en mayor medida por la evolución del marco regulatorio de la industria textil y del vestido, impulsada, principalmente, por los países en desarrollo en busca de protección de sus industrias y empleos.

Como se mencionó anteriormente, tres han sido las etapas recientes de la regulación por cuotas que han marcado el comercio de la industria del vestido mundial. La primera, de 1974 a 1994, regulada por el Acuerdo Multifibras; la segunda, de 1994 a 2004, regulada por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC; y la tercera de 2005 a la fecha con la terminación de la regulación por cuotas.

La finalización, a partir de enero de 2005, del sistema de regulación por cuotas del comercio mundial de la industria textil y del vestido, ha generado diversas preocupaciones sobre los impactos y dinámicas que dicho suceso producirá a los diversos participantes en el comercio mundial de prendas de vestir (y textil).

Este sistema regulatorio fue diseñado para proteger la industria textil y del vestido de los países desarrollados imponiendo límites en las cuotas de importación de prendas de vestir provenientes de ciertos países, principalmente localizados en el continente asiático. Lo anterior permitió que otros países en desarrollo, que estaban libres de cuotas, pudieran ser utilizados como proveedores de prendas de vestir hacia los países desarrollados. Por tanto, con la finalización de las restricciones de cuotas, existe una preocupación tanto en los países desarrollados y en desarrollo sobre los impactos que esto

producirá en estas industrias y sobre todo en las condiciones laborales de las mismas.

Después de nueve años del término de este marco regulatorio en la industria del vestido, un análisis del flujo del comercio mundial en la rama nos proporciona una imagen de las dinámicas principales de la industria del vestido mundial.

Cuadro 2.8. Estados Unidos: Importaciones de prendas de vestir por principales regiones de origen, en porcentajes. Años 2005 y 2011

Región	Proporción de las importaciones de los Estados Unidos	
	2005	2011
Asia	65.2	76.5
América del Sur y Central	14.5	11.2
América del Norte	9.8	5.4
Europa	5	3.3
África	2.7	2.3
Oriente Medio	2.4	1.3
CEI	0.4	0

Fuente: OMC.

Cuadro 2.9. Estados Unidos. Importaciones de prendas de vestir por principales economías de origen, en porcentajes. Años 2005 y 2011

Economía	2005	Economía	2011
China	26.4	China	39.4
México	8.0	Vietnam	7.9
Hong Kong	4.7	Indonesia	6.1
India	4.2	Bangladesh	5.3
Indonesia	4.0	México	4.8
Total	47.2	Total	63.3

Fuente: OMC.

Cuadro 2.10. Unión Europea. Importaciones de prendas de vestir por principales regiones de origen, en porcentajes. Años 2005 y 2011

Región	Proporción de las importaciones de la Unión Europea	
	2005	2011
Europa	59	49.1
Asia	33.6	40.2
África	5.6	4.2
América del Norte	0.5	0.4
CEI	0.7	0.5
América del Sur y Central	0.3	0.2
Oriente Medio	0.3	0.2

Fuente: OMC

Cuadro 2.11. Unión Europea. Importaciones de prendas de vestir por principales economías de origen, en porcentajes. Años 2005 y 2011

Economía	2005	Economía	2011
Unión Europea	44.9	Unión Europea	46.7
China	17.9	China	23.5
Turquía	7.9	Turquía	6.2
Rumania	3.5	Bangladesh	5.5
India	3.4	India	3.8
Total	77.6	Total	85.6

Fuente: OMC

Las Cuadros 2.8, 2.9, 2.10 y 2.11 nos muestran tres dinámicas, principalmente:

- 1) Concentración de la producción en un número reducido de países en desarrollo. La búsqueda de economías de escala por las compañías transnacionales ha permitido la consolidación de las grandes empresas y reducido el número de países proveedores. Es más barato y eficiente para los distribuidores de marca y las tiendas minoristas aprovisionarse en menos países. Una encuesta reciente determinó que las marcas que antes se aprovisionan en 40-50 países han concentrado los lugares de producción en 12-15 países. Asia, ha sido la región más beneficiada, al incrementar la proporción de sus exportaciones a los países en desarrollo.
- 2) Menos y más grandes proveedores. Con la competencia abierta, existe una mayor presión hacia los proveedores por los distribuidores de marcas y minoristas por reducir costos. Los proveedores multinacionales con grandes fábricas y producción de paquete completo han sido los

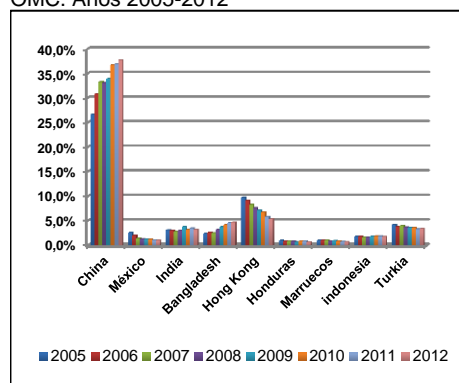
más beneficiados por esta situación, más que las fábricas pequeñas que solo hacen ensamblaje. Situación que ha favorecido a los países asiáticos que tiene la capacidad de producir paquete completo para los importadores mundiales. Sin embargo, el uso de pequeñas instalaciones subcontratistas de costura por parte de las grandes fábricas ha continuado con un aumento en la aparición de casos de explotación laboral en el mundo.

- 3) Caída de los precios unitarios. Los distribuidores de marca y minoristas han podido obtener más producción por menos dinero porque el precio de las prendas de vestir dejó de estar inflado por gastos de cuotas; ello, produjo que las empresas han podido seleccionar a aquellos fabricantes y países que ofrecen la mayor eficiencia por el menor costo.

El fin del acuerdo ha tenido un fuerte impacto en los diferentes países que participan en la industria del vestido (ver Gráfica 2.3):

- La industria del vestido ha crecido en países grandes y de bajos salarios, especialmente China e India.
- Algunos países que habían tenido altas restricciones por los límites de cuotas en muchas categorías de prendas de vestir han podido crecer.
- Los países más dependientes de las exportaciones de confecciones han experimentado con mayor rigor los impactos de los cambios en la industria.
- Los trabajadores en aquellos países cuyas industrias se basaban en el acceso libre de cuotas a los mercados de los países desarrollados han sido los más afectados.
- Los países con acuerdos preferenciales han perdido en gran medida su atractivo para las inversiones en la industria del vestido, puesto que los

Gráfica 2.3. Evolución en la participación en las exportaciones mundiales de prendas de vestir de los principales países exportadores al término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC. Años 2005-2012



Fuente: OMC

costos por las cuotas son mayores que las tarifas, las cuales son fácilmente superadas por los bajos costos de mano de obra.

Por tanto, la finalización del sistema de regulación de cuotas de la industria textil y del vestido ha producido el aumento en la producción de prendas de vestir en los países en desarrollo, pero en menos países y en menos fábricas. Sin cuotas, los países y las empresas están en una competencia más directa.

Por otra parte, existe una gran preocupación por el impacto del incremento de la competencia sobre las condiciones laborales de los trabajadores de la rama. La industria del vestido siempre ha sido cuestionada acerca de las condiciones laborales que enfrentan sus trabajadores, provocada por la búsqueda de las empresas en cuanto a cómo disminuir costos, mediante la explotación de mano de obra con prácticas de aumento en la intensidad del trabajo, el trabajo domiciliario y otros mecanismos.

Sin embargo, el costo de la mano de obra no es el único factor de localización en la industria del vestido mundial. Las diversas estrategias de los grandes minoristas, fabricantes y comercializadores de marcas hacen que consideren otros factores, tales como: la flexibilización de la producción, la posibilidad de proveeduría de paquete completo, y acuerdos regionales para la producción compartida. Aspectos, estos últimos, que, también, han tenido impacto en las condiciones laborales en la industria del vestido mundial (ver Cuadro 2.12).

Cuadro 2.12. Factores de Competitividad de los grandes minoristas, fabricantes y comercializadores de marcas y sus implicaciones en el trabajo

Factor Competitivo	¿Qué significa?	Impacto sobre trabajadores
Flexibilidad	Especializarse en pedidos más reducidos con tiempo más rápido de entrega.	Horarios erráticos de trabajo, posible trabajo temporal o estacional.
Producción de paquete completo	Integrar todas las etapas de la producción de confección en una instalación o <i>clúster</i> ; adquirir o hilar la tela, comprar otros componentes, ensamblar y empaquetar.	Algunos empleos mejor pagados. Desplazamiento de mujeres trabajadoras de grandes fábricas a instalaciones donde serán subcontratadas.
Tratados de libre comercio (TLCS)	Mediante las negociación de TLCS pueden reducirse o eliminar aranceles	Los TLCS combinan beneficios de bajos aranceles con muchas restricciones y condiciones. La maquila como efecto de los TLCS.

Fuente: Red de Solidaridad de la Maquila

2.3.4. Incremento de la subcontratación internacional (*offshoring*)³⁰

A partir del desarrollo de la denominada globalización económica, tienen lugar un aumento significativo del flujo del comercio mundial en la industria del vestido, llevándola a ser considerada como una de las más globalizadas en la actualidad. Lo más significativo es el aumento de las exportaciones de diversos países en desarrollo hacia los países desarrollados, presentándose esto como un efecto de las ventajas del libre comercio. Sin embargo, esta dinámica no debe ser entendida como el hecho de que estos países en desarrollo han decidido producir ropa para los mercados de estos países, sino, más bien, como bienes producidos por compañías de los países desarrollados fuera de su territorio cuyo destino final serán los mismos países desarrollados. Las grandes manufactureras de la industria del vestido y minoristas transnacionales, pues, se han convertido en grandes importadores de ropa que es producida, a menores costos, en los países en desarrollo alrededor del mundo.

Los diversos procesos asociados a la globalización económica han facilitado a las grandes corporaciones de la industria del vestido la relocalización de partes de sus procesos productivos, sobre todo la manufactura de las prendas de vestir, a otros países en busca de menores costos laborales. Las nuevas tecnologías de información y la baja en los costos de transporte, han permitido a las corporaciones transnacionales organizar la producción a través de fábricas subcontratadas fuera de su territorio, para proveerse del exterior manteniendo costos bajos. El modelo de apertura comercial y atracción de inversión extranjera directa (IED), como estrategia de desarrollo, seguido por varios países, sobre todo en América Latina y el sudeste asiático, han aumentado las oportunidades de las grandes corporaciones de elegir los “mejores” lugares para relocalizar parte de su producción.

La deslocalización de la producción en la industria del vestido es, generalmente, el resultado de transacciones cuasi-jerárquicas. Rara vez, las grandes empresas establecen subsidiarias o filiales en los países

³⁰ *Offshoring* (deslocalización en español) es el traslado de parte del proceso productivo a otros países; normalmente, por tener costes laborales mucho más reducidos.

subdesarrollados. En lugar de ello, contratan a empresas independientes para producir la vestimenta con sus especificaciones. Las empresas contratadas regularmente caen en dos categorías: lo que es llamado <<la producción de paquete completo>> (algunas veces llamado fabricante de equipos originales, OEM por sus siglas en inglés), en la cual la empresa contratada se hace cargo de todo el proceso de producción desde la compra de los insumos hasta la manufactura completa de la prenda de vestir; y la llamadas <<plantas maquiladoras>>, que ensamblan las partes de la prenda de vestir y proporcionan solamente la mano de obra para la costura.

2.3.5. Reparición de los talleres de explotación laboral a escala mundial

Como se ha mencionado, una imagen que ha acompañado a la industria del vestido a través de su historia ha sido el uso de los talleres de explotación laboral (*sweatshops*) para la fabricación de las prendas de vestir. La forma de organizar la producción en la industria del vestido, sobre todo en los países industrializados hizo que, en el siglo XIX y principios del XX, se incrementará el número de casos de talleres de explotación laboral. Sin embargo, en el transcurso del siglo XX, la lucha de los trabajadores por mejores condiciones laborales y la consolidación del <<Estado de Bienestar>> en los países desarrollados permitieron el establecimiento de leyes que buscaban acabar con estas prácticas de explotación laboral en esta industria. A pesar de que los talleres de explotación laboral no desaparecieron del todo en los países desarrollados, si existió una disminución en el número de casos y el nivel de explotación laboral registrado.

En las últimas décadas, en cambio, como consecuencia de los procesos de globalización y las nuevas reglas de juego establecidas en el comercio mundial, se hace referencia, cada vez con mayor frecuencia, nuevos casos de explotación laboral en esta industria, solo que ahora a escala mundial. Diversas tragedias recientes y la documentación de varios casos de trabajo infantil en la industria del vestido mundial, en varios países en desarrollo, han suscitado la preocupación y esfuerzo de diversas organizaciones de la sociedad civil e instituciones por traer a la luz el aumento de estas prácticas.

Un ejemplo de lo anterior, es el caso de las tragedias sucedidas en años



recientes en Bangladesh. El 24 de noviembre de 2012 un incendio acabó con las instalaciones de la fábrica Tazreen Fashions Ltd., situada en Dhakar, capital de Bangladesh. Esta fábrica confeccionaba prendas de vestir para conocidas empresas de Estados Unidos y Europa, como Walmart, Disney y Sears. En el incendio murieron 112 trabajadores (ver imagen 2.4). Asimismo, el 24 de abril de 2013 se produjo un derrumbe de un edificio en el Distrito de Savar, en la



capital de Bangladesh. El edificio albergaba cinco talleres de confección que daba empleo a 5,000 trabajadores que producían para marcas, como el Grupo Benetton, The Children's Place, DressBarn, Mango, Monsoon y Primark, así como para empresas minoristas como El Corte Inglés. Al menos 1,127 personas perdieron la vida y otras 2,437 resultaron heridas en el derrumbe. Uno de los sitios web de la fábrica de ropa indica que más de la mitad de las víctimas eran mujeres, junto con varios de sus hijos que habían sido colocados en las instalaciones de guardería dentro del edificio (Ver imagen 2.5).

Sobre estas tragedias en Bangladesh, Sachita B. Saxena, Directora Asociada del Centro para Estudios de Asia del Sur en la Universidad de Berkeley, California, publicó un artículo en el New York Times, en Diciembre de 2012, que daba cuenta de las condiciones en las que se da el comercio de prendas de vestir entre Estados Unidos y Bangladesh.

Sachita B. Saxena menciona que aunque estas tragedias en Bangladesh incrementaron las condenas de diversos organismos internacionales y gobiernos de los países desarrollados (entre ellos Estados Unidos), sobre las pobres condiciones de seguridad en el trabajo en las que se desarrolla la industria del vestido en ese país, e instaron al gobierno del país Asiático a incrementar los salarios y mejorar las condiciones laborales en esta industria, el principal problema que enfrentan las exportaciones de la industria del vestido en Bangladesh (así como varios países asiáticos con altos niveles de pobreza) son las altas tarifas arancelarias que impone Estados Unidos a las prendas de vestir proveniente de este país. Lo cual presiona a los fabricantes de prendas de vestir en Bangladesh a disminuir los estándares laborales de la industria para mantenerse con precios competitivos. En 2011, Bangladesh exportó 5.10 billones de dólares en bienes a los Estados Unidos, de los cuales menos del diez por ciento fueron elegibles para ser exentas de aranceles de importación. Sobre el resto, Bangladesh tuvo que pagar al menos 15.3 por ciento en tarifas arancelarias. Estas tarifas fueron equivalentes a imponer un impuesto de 4.61 dólares sobre cada persona en Bangladesh, un país con un ingreso per cápita anual de 770 dólares. En 2012, Bangladesh pagó aproximadamente 600 millones de dólares en tarifas arancelarias al gobierno estadounidense, contrastando, paradójicamente, con los 200 millones de dólares que la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional aportó como ayuda para el desarrollo de Bangladesh (Saxena, 2012).

La investigadora del Centro de Estudios de Asia del Sur en la Universidad de Berkeley, California, antes citada, menciona, que el Gobierno de Estados Unidos podría hacer más para disminuir estas tragedias en los países Asiáticos que solamente limitarse a condenar sus condiciones laborales. Estados Unidos podría reducir las tarifas arancelarias que impone a las prendas de vestir provenientes de estos países asiáticos. Sin embargo, una iniciativa presentada al Congreso en 2009 por el Representante Jim McDermont, demócrata del Estado de Washington, en la cual se pedía incluir a Bangladesh, Camboya, Laos, Nepal, Paquistán y Sri Lanka en la lista de países en desarrollo que

tienen acceso libre de aranceles al mercado estadounidense, ni siquiera llegó a comisiones (Saxena, 2012).

Otro caso que causó indignación mundial fue presentado el 28 de octubre de 2007, por periódico británico, *The Observer*, el cual publicó una revelación sobre trabajo infantil en la India, mostrando que las prendas que llevan la marca *Gap Kids* eran fabricadas por niños de hasta 10 años. Niños, que, se describe el artículo, pasan largas horas de trabajo no remunerado y reciben amenazas permanentes (McDougall, 2007).

El 11 de septiembre de 2012, se incendiaron dos fábricas situadas en diferentes ciudades de Paquistán. El primer incidente ocurrió en una fábrica de ropa de la ciudad de Kariachi. Al menos 212 trabajadores perdieron la vida en el incendio. Los bomberos informaron que docenas de trabajadores muertos se encontraban en una gran sala en el sótano de la fábrica. El segundo incendio ocurrió en una fábrica de calzado situado en la ciudad de Lahore, con un saldo de al menos 21 muertos, la mayoría niños de la ciudad que laboraban en esa empresa, entre ellos el propietario de la factoría y su hijo (“Mueren más de 200 trabajadores por incendio en Karachi | NTR Zacatecas .com,” 2012).

Todo lo anterior lleva a concluir que la re-organización mundial de la producción, en esta industria, ha fomentado la reaparición de los talleres de explotación laboral, no solo en los países en desarrollo sino, también, en los mismos países desarrollados. La regulación del comercio mundial en este periodo ha permitido a las corporaciones transnacionales elegir el “mejor” y más “rentable” lugar para proveerse de sus prendas de vestir, produciendo mayores presiones a los fabricantes de prendas de vestir para encontrar estrategias que les permita “sobrevivir” en un mercado tan competitivo.

2.3.6. Incremento en el poder de mercado de los grandes minoristas y los distribuidores de marca

En las últimas décadas el poder de mercado que han alcanzado los grandes minoristas y distribuidores de marca, provenientes de los países desarrollados,

ha tenido implicaciones importantes en diversas dinámicas en la industria del vestido mundial. El importante crecimiento de estas grandes corporaciones les ha permitido dominar el mercado de prendas de vestir de los países desarrollados. En el mercado estadounidense, por ejemplo, ya desde 1995, las cinco principales minoristas –Walmart, Sears, Kmart, Dayton Hudson Coporate y JC Penney- contabilizaban el 68 por ciento de las ventas totales de ropa, y si consideramos a las 29 más grandes minoristas juntas controlaban el 98 por ciento del mercado. Asimismo, Walmart y Kmart vendían la cuarta parte del volumen de prendas de vestir del mercado estadounidense (Gereffi & Memedovic, 2003). En Reino Unido, en 1994, las dos principales minoristas de ropa – Mark & Spencer, y Burton Group - controlaban el 25 por ciento del mercados de prendas de vestir (Thang Pham, 2010). En Alemania, las minoristas líderes que contabilizan la mayor parte del mercado de prendas de vestir son Karstadt, Kaufhof, Schickendanz; y en Francia, predomina la empresa Carrefour (Dicken, 2007).

El poder de mercado que han alcanzado estos minoristas de ropa en los principales mercados mundiales les ha permitido tener ingresos que las posicionan entre las principales corporaciones mundiales. Siendo Estados Unidos el principal mercado de prendas de vestir en el mundo, con el 28 por ciento del total mundial y un valor aproximado de 338 billones³¹ de dólares en 2012 (“US apparel industry reached a value of \$338 billion in 2012,” 2013), sus minoristas encabezan las listas de las principales empresas por ingresos en el mundo. Walmart, encabeza la lista en 2013, según Fortune, con ingresos de 469.2 billones de dólares y ganancias de 16,999 millones de dólares. Target, Sears y Macys ocupan las posiciones 36, 71 y 109, respectivamente. Asimismo, si consideramos a las distribuidoras de marca exclusivamente, Nike encabeza la lista de las empresas en la posición 126, seguida por VF, Ralph Laurent y PHV en las posiciones 250, 370 y 422 respectivamente (“Fortune 500 2013: Annual ranking of America’s largest corporations from Fortune Magazine,” n.d.)

³¹ Un billón = 1,000 millones

Varias dinámicas recientes dentro de la industria mundial del vestido son asociadas al incremento del poder de estas grandes corporaciones (Dicken, 2007; Gereffi, 2000; Jones, 1995; R. Kaplinsky, 2013), a continuación las describiremos:

- 1) Son las estrategias de estas grandes empresas minoristas de los países desarrollados las que en mayor medida se considera que han dirigido la globalización de la producción de la industria del vestido. El control que ejercen en la organización de la producción mundial de prendas de vestir la ha llevado a ser considerada una industria <<dirigida por los compradores>> (Gereffi, 2001; John Humphrey & Schmitz, 2001; Sturgeon, 2006). El alcance global que tienen estas empresas minoristas les permite tener gran influencia sobre qué producir y dónde producirlo. La influencia en qué producir se da a través del posicionamiento de sus marcas en diversos territorios. El “valor económico” que han alcanzado, hoy en día, las principales marcas en la industria del vestido refleja la importancia de este intangible en la fabricación de prendas de vestir. Por otro lado, dónde producir se relaciona con la elección del “mejor” lugar para ello. Sin embargo, relocalización de su producción no puede ser explicada simplemente por la búsqueda de bajos costos de mano de obra. Otros factores están involucrados incluyendo, en particular, la orientación a mercados específicos (Dicken, 2007). Esta relocalización de la producción tiene un impacto directo en las industrias del vestido de los territorios en desarrollo. La inserción de un territorio a la red de suministro global de estas grandes corporaciones produce dinámicas que se ven reflejadas en el desarrollo económico del territorio y en las condiciones de vida de sus habitantes.
- 2) Se han generado nuevos términos de relación entre los minoristas y los proveedores al disponer, los primeros, de la posibilidad de fijar los precios de los productos e imponer sus términos de suministro a las firmas manufactureras. La posibilidad de poder proveerse en otros territorios con menores costos de mano de obra, que se refleja en una constante presión hacia abajo de la cadena de valor por disminuir sus costos, lo que significa

que esta presión recae en uno de los últimos eslabones que son los trabajadores que costuran la prenda de vestir (Edna Bonacich & Appelbaum, 2000; Gereffi, 2000; Plank et al., 2012; Rosen, 2002; Strassel, 2014).

- 3) La concentración del poder en las grandes minoristas en la industria del vestido se refleja en la concentración de la producción en grandes manufactureras. Por un lado, las minoristas, al no ser productoras, requieren encontrar manufactureras con la capacidad de producir el denominado paquete completo. Asimismo, los requerimientos tecnológicos y financieros que requieren estos minoristas solo pueden ser alcanzados por manufactureras de considerable tamaño. Lo anterior conduce a que los pequeños manufactureros y talleres de la industria del vestido, para poder permanecer en el mercado, tengan que situarse todavía en eslabones más bajos de la cadena de valor, convirtiéndose en maquiladores de ciertas partes de la prenda de vestir (Alonzo, 2011; R. P. Appelbaum & Gereffi, 1994; Buitelaar et al., 1999; Dicken, 2007).

- 4) El impacto de estos grandes minoristas en los territorios en desarrollo no solo está ligada a la relocalización de su producción sino, también, a los cambios en los patrones de consumo de prendas de vestir en estos territorios. Su cada vez mayor presencia en los mercados de los países en desarrollo es una competencia directa con las empresas y distribuidores locales de la industria del vestido (Allwood et al., 2006; García de León & P, 2009; Johansson, 2010). Por ejemplo, la minorista de prendas de vestir de moda más grande del mundo, en términos de número de puntos de venta a nivel mundial, es Inditex, con sede en Arteixo, Galicia, España. En 2012, el grupo Inditex contaba con 100 empresas relacionadas con la ropa (sus marcas más reconocidas son Zara, Pull & Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home y Uterqüe), y más de 6,000 puntos de venta, que operan en 86 mercados de venta de todo el mundo y unos ingresos anuales de más de \$ 15 mil millones de dólares. Mientras que el mayor minorista del mundo, Wal-Mart tiene más de 10.000 tiendas, la

mayoría de los cuales venden ropa. (*“What is the World’s Largest Fashion Retailer?”* n.d.)

Por todo ello, la pérdida de mercado que experimentan los fabricantes de prendas de vestir locales los lleva a tener como única salida para permanecer en la industria el tener que “encadenarse” a la parte más baja de una de las cadenas de suministro global, con las implicaciones que lo anterior conlleva para estos productores.

2.3.7. Modelo de negocio basado en ofrecer y estimular el rápido cambio de la moda (*Fast Fashion*)

Como se ha mencionado, la moda es un factor importante dentro de la industria del vestido. Los consumidores quieren comprar artículos únicos que reflejen sus gustos personales y les ofrezcan *status*. Las empresas que venden ropa tienen que proveer prendas de vestir que satisfagan estas necesidades cambiantes y que estén disponibles a un precio razonable. Además, estas empresas vendedoras de ropa pueden influir en la tendencia de la moda.

Una de las dinámicas de la industria del vestido mundial, en la actualidad, es el cambio de modelo de negocio de las grandes empresas compradoras de ropa (detallistas, tiendas departamentales y comercializadores de marca), que han evolucionado desde el segmento de mercado de prendas de vestir básicas hacia el segmento de ropa de moda. A este modelo de negocio se le conoce como *fast fashion*, cuya traducción al español sería algo así como cambio rápido de la moda (Allwood et al., 2006; Joy et al., 2012; Plank et al., 2012; Ross, 1997; Strassel, 2014).

El *fast fashion*, es un modelo de negocio que persigue fomentar el consumo de prendas de vestir y, con ello, incrementar las ventas. El corazón de esta estrategia está en incrementar la variedad de la moda y en la reducción de ciclo de vida de los productos, para lo cual se requiere traer nuevas mercancías al mercado, a un ritmo cada vez mayor y en intervalos de tiempo más cortos. Tener una alta capacidad de respuesta, a los cambios en los mercados de

consumo, implica no solo una mayor flexibilidad organizacional y la disminución de los plazos de entrega de las empresas proveedoras, sino, también, la entrega de ropa de alta calidad a bajo costo. Las empresas proveedoras de ropa de estos grandes compradores luchan para adaptarse a estos requerimientos potencialmente conflictivos y, en muchas ocasiones, estas presiones comerciales se ven reflejadas en la fuerza de trabajo (Plank et al., 2012).

Generalmente, en este modelo de negocio la cercanía con el mercado meta de los proveedores es importante para reducir los tiempos de entrega. Por tanto, los grandes compradores de ropa buscan crear redes regionales de provisión con los países en desarrollo más cercanos a su entorno.

Sin duda, los avances en las tecnologías de información son uno de los factores que han permitido a estos grandes compradores de ropa poder ofrecer prendas de vestir de alta calidad, a bajos costos y con mayor rapidez de recambio. Sin embargo, para que esto funcione requiere, también, un consumidor que desee adquirir con mayor frecuencia estas prendas de vestir. Inducir el hábito de la moda en los consumidores se convierte, pues, en una variable clave para el éxito de este patrón de producción, distribución y consumo.

Por tanto, el modelo *fast fashion* es favorecido por lo que David Chaney (1996) denomina el estilo de vida³², característico de la modernidad³³. Para Chaney las formas culturales en la época moderna, así como los estilos de vida, se han desvelado como proyectos con significancia ética y estética en la que se confía (Chaney, 1996:10). Por tanto, la gente utiliza los artículos de consumo como coordenadas simbólicas para cartografiar y construir relaciones sociales (Chaney, 1996:81). El orden social moderno exige mecanismos complejos de

³² El término estilo de vida es considerado por este autor en su significado sociológico. En sociología un estilo de vida es la manera en la que vive una persona (o grupo de personas). Esto incluye la forma de las relaciones personales, del consumo, de la hospitalidad, y la forma de vestir. Una forma debida también refleja las actitudes, los valores o la visión del mundo de un individuo.

³³ Para Chaney (1996:14) los estilos de vida son modelos de acción que diferencian a la gente.

diferenciación social, de manera que el estilo de vida, en una cultura de consumo, ofrece un apoyo a la persona que nos gustaría llegar a ser.

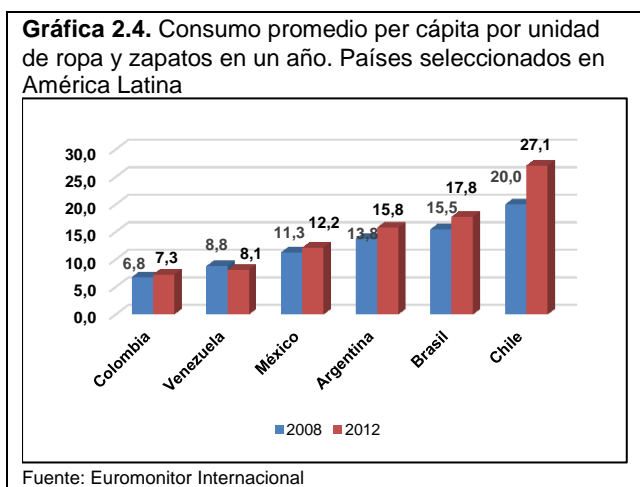
Para la industria del vestido, el estilo de vida ligado a la “modernidad” significa un consumidor con las siguientes características: exigente en moda, variedad, especialidad y exclusividad; más emotivo, compulsivo y comprador más frecuente; y en búsqueda de identificación con la marca.

Por tanto, la marca de la prenda de vestir contiene este carácter simbólico de la moda y tramite al consumidor un grado de superioridad. Es por esto, que, en la actualidad, la esencia del negocio de esta industria se ha centrado en el posicionamiento de las marcas y no en la confección de la prenda de vestir, ya que tanto lo uno como la otra pueden realizarse en cualquier parte del orbe, sin perder ese valor que le viene dado por el carácter simbólico de la prenda. El modelo de negocio *fast fashion* exagera este estilo de vida característico de “las pautas de consumo actuales”.

De acuerdo con un estudio realizado por American Apparel y Footwear Associations, tan solo en Estados Unidos un consumidor promedio adquiere aproximadamente ocho pares de zapatos y 68 prendas de ropa cada año, otorgándoles un tiempo de vida máximo de tres meses (*Trends. An annual Statistical Analysis of the U.S. Apparel & Footwear industries*, 2008). En Reino Unido, a pesar de que los *jeans* son una prenda diseñada, originalmente, para durar décadas, se venden 3 de ellos por segundo, y el promedio de prendas de ropa que adquiere una mujer, por año, se incrementó de 19, en 1997, a 34, en 2007 (“Guía de moda I: Slow Fashion - news - *faircompanies,” n.d.).

Este estilo de vida ha permeado a otros territorios. En España, por ejemplo, un estudio de EAE Bussines School señala que se espera que para 2018 el gasto en prendas se incremente en un 26 por ciento, y el gasto medio por persona en prendas de vestir llegue a los 521 euros, un crecimiento del 25 por ciento, respecto a las cifras actuales (“El gasto en prendas de vestir en España crecerá un 26 por ciento hasta 2018 - EAE,” n.d.). En América latina, como se observa en la Gráfica 2.4, entre 2008 y 2012, la mayoría de los principales

países de la región incrementaron el consumo per cápita de prendas de vestir (“Mercado de Ropa y Zapatos en Chile - Outlet Chile,” n.d.).



Por consiguiente, la implementación de este modelo de negocio, por las grandes empresas transnacionales de la industria del vestido, ha traído grandes preocupaciones, sobre todo a organizaciones de la

sociedad civil, por los costos sociales y ambientales que produce; y que, por supuesto, no se ven reflejados en la etiqueta del precio de las prendas de vestir.

Por una parte, existe una preocupación en las instituciones y organizaciones de la sociedad civil, que promueven los derechos laborales y el trabajo decente, sobre las repercusiones en la calidad laboral que este modelo de negocio trae a los fabricantes de los países en desarrollo. Las presiones por proveer a los grandes compradores de ropa de mayor calidad, con costos bajos y mayor rapidez, impactan en la calidad del trabajo de los fabricantes de ropa de los países en desarrollo, y, particularmente en la calidad de vida de las personas que trabajan en este sector.

Un estudio reciente sobre la industria del vestido en Marruecos y Rumania (Plank et al., 2012), muestra el impacto en las condiciones laborales que ha provocado su participación en las redes de producción global, destinada a grandes compradores de ropa –situados principalmente en los países europeos- que utilizan el modelo de negocios basado en el *fast fashion*. Las principales conclusiones del estudio son:

- a) Las prácticas de compra relacionados con el modelo *fast fashion*, de los grandes corporativos internacionales que se proveen de prendas de vestir en Marruecos y Rumania, han tenido un impacto contradictorio en

la trayectoria de su industria del vestido. Por un parte, han promovido procesos de ascenso industrial en las áreas de terminado, al elaborar productos más sofisticados; pero, por otro lado, en el trabajo intensivo: 1) el uso de trabajadores eventuales que no poseen los niveles básicos de seguridad laboral; 2) las excesivas jornadas extra de trabajo; y 3) las altas e irreales metas de producción que se imponen a los trabajadores.

- b) El ascenso social ha sido diferenciado en la industria del vestido de Marruecos y Rumania tanto en su dimensión como por tipo de trabajador. La evidencia presentada muestra que ciertos trabajadores, con contratos de trabajo estables en los productores principales, han experimentado cierto nivel de ascenso social como resultado de las habilidades requeridas por este tipo de demanda y la exigencia de mejores estándares de calidad; mientras que los trabajadores con contratos irregulares (eventuales) y los trabajadores en los talleres más pequeños, que son subcontratados por estas fabricantes de mayor tamaño, han sido excluidos de estas oportunidades de ascenso social e incluso algunos han experimentado descenso social, dado su rol de ser en los que recae la mayor presión de la flexibilidad de la producción y la reducción del costo. En cualquier caso, el ascenso social alcanzado por los trabajadores regulares, anteriormente señalado, ha sido limitado, en cuanto que ciertas mejoras en la calidad del trabajo en variables como los salarios, las jornadas de trabajo, la intensidad en el trabajo y el uso de sindicatos siguen estando en conflicto con el modelo de negocio.
- c) Las altas exigencias de los compradores exagera la existencia de una fuerza de trabajo en paralelo. Los grandes compradores establecen altos requerimiento en la producción (calidad, bajo costo, flexibilidad y menores tiempos de respuestas) así como en los estándares laborales a sus proveedores. Estos requerimientos promueven el uso de fuerza de trabajo paralela al núcleo básico de trabajadores de los proveedores; debido a que los trabajadores del núcleo básico son supervisados en el cumplimiento de sus estándares labores mientras que la fuerza de trabajo paralela no.

- d) Aunque existe una estructura institucional local, cuyo marco regulatorio mitiga algunas de las presiones que el modelo *fast fashion* impone sobre los trabajadores del núcleo básico de las empresa proveedoras, les resulta más difícil proteger a los trabajadores irregulares subcontratados.

Por otro lado, otra de las preocupaciones que ha traído la aplicación de este modelo de negocio, por las grandes transnacionales, es el incremento de la huella ecológica de la industria mundial del vestido al incentivar el consumo excesivo de prendas de vestir en ciclos cada vez más cortos (Allwood et al., 2006).

En general, los principales impactos que este modelo de negocio se considera trae al medio ambiente son (Dosomething.org, n.d.):

1. El incremento de los desechos arrojados a nuestro medio ambiente. La enorme capacidad que tienen las grandes empresas transnacionales de alentar la velocidad de adquisición de prendas de vestir en sus consumidores, mediante estrategias de cambio rápido de la moda, ha provocado que el aumento de los residuos generados sea cada vez más preocupante. Por ejemplo, la marca española Zara ha recortado sus plazos de entrega en tan solo 13 días y TopShop, minorista de origen británico, libera 300 nuevos estilos de ropa a la semana (“Counting the cost of fast fashion,” 2012).

Según la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos, los estadounidenses arrojan alrededor de 12.7 millones de toneladas de ropa cada año (cerca de 68 libras de ropa por persona) (Dosomething.org, n.d.). En el Reino Unido, unos 30 kilogramos de productos textiles, por persona, van a la basura o a la caridad. Un único centro de clasificación de ropa para caridad en Nueva Gales del Sur recibe 10,000 toneladas de ropa cada año (“Counting the cost of fast fashion,” 2012).

Asimismo, en otro orden de cosas, muchas veces esta ropa de segunda mano es enviada a los países en desarrollo, lo que perjudica a las industrias del vestido locales (“Counting the cost of fast fashion,” 2012).

2. Se incrementa la contaminación del aire. Como la demanda de la moda rápida crece, también lo hace la necesidad de más fábricas en lugares con mano de obra barata. La mayor parte de las fábricas de prendas de vestir, por tanto, se encuentran en países en desarrollo, como China y Bangladesh, en los cuales existe un marco regulatorio débil contra las emisiones contaminantes. Esto ha dado lugar a un fuerte aumento de la contaminación del aire (Dosomething.org, n.d.).

Cálculos de la Universidad de Cambridge, muestran que la industria del vestido genera aproximadamente 3.1 millones de toneladas de CO₂ en un solo año (Allwood et al., 2006).

3. Se agotan nuestros recursos hídricos. La industria textil es el tercer mayor consumidor de agua en el mundo. El cultivo de algodón, una materia prima clave para la producción de prendas de vestir en todo el mundo, es extremadamente intensivo de recursos en términos de agua. Solo en la producción de una camiseta de algodón, se requieren



aproximadamente 60 litros de agua y, aproximadamente 45kg de aguas residuales se vierten por cada kg de producto (Allwood et al., 2006). A nivel mundial, la producción anual de algodón evapora 210 billones de metros cúbicos de agua y, al mismo tiempo, contamina 50 billones de metros cúbicos de agua. Esto es 3.5 por ciento del uso global del agua para la producción agrícola. Un caso representativo es el de Uzbekistán, país en el cual la producción intensiva de algodón ha tenido graves repercusiones sobre los recursos naturales locales, produciendo la

deseccación y reducción del mar de Aral a solo el 15 por ciento de su volumen original (ver imágenes 2.6 y 2.7). Esto se registra como uno de los peores desastres ambientales en la historia (“The Water Impact of Fast Fashion | MADE-BY.org,” n.d.).



Cálculos realizados en un estudio de la Universidad de Cambridge, mostraron que la industria de la moda rápida en el Reino Unido utilizó, durante 2004, aproximadamente 90 millones de toneladas de agua; el 0.5 por ciento del consumo total de agua en ese año en ese país y arrojó 70 millones de aguas residuales (Allwood et al., 2006).

4. Aumenta el uso de productos químicos nocivos. La preocupación no solo se refiere al sobreconsumo de agua, sino, también, al uso de pesticidas y productos químicos en el teñido y diversos procesos de producción que contaminan los suelos de cultivo (“The Water Impact of Fast Fashion | MADE-BY.org,” n.d.). Las dos fibras más populares para la ropa de moda algodón y poliéster tienen impactos ecológicos considerables en su producción. El algodón convencional, por sí solo, representa una cuarta parte del consumo mundial de plaguicidas, relacionado con la contaminación del aire y las aguas subterráneas. Además, el algodón requiere un promedio global de 11,000 litros de agua por kilogramo producido (“Counting the cost of fast fashion,” 2012).

En 2012, un informe de Greenpeace reveló que empresas como Zara y H & M estaban vendiendo productos que contenían sustancias químicas peligrosas. Refiriéndose, no solo a sustancias químicas que contaminaban el agua y la vegetación, sino también a otras que causaban cáncer y trastornos hormonales (Brigden, Casper, Cobbing, & Crawford, 2012 en “5 Effects of Fast Fashion | Do Something,” n.d.).

5. Aumenta el uso de petróleo. Mucha ropa de moda rápida se hace con un porcentaje de poliéster, que es una fibra hecha a partir del petróleo. No es ningún secreto que la extracción de petróleo y el proceso de conversión en poliéster son extremadamente perjudiciales para el medio ambiente. El modelo de moda rápida viene a presionar, aún más, las reservas de petróleo de la tierra (Dosomething.org, n.d.).

2.4. Industria del vestido y procesos de industrialización en los territorios en desarrollo.

En años recientes los cambios en la regulación del comercio mundial, que han favorecido la relocalización de la producción de prendas de vestir a diversos países en desarrollo, ha extendido la idea que esto puede impulsar el desarrollo económico de estos territorios, a través de los efectos que se producirían por su participación en las Redes de Globales de Producción de la industria del vestido. Diversos son los efectos positivos que se mencionan en la literatura de las CGV o RGP que podría traer la “participación” del territorio en estas redes, efectos que van desde la generación de grandes cantidades de empleo y de “mayor calidad”, que el que se generaría en el territorio si este no participara; “modernización” de la industria local del vestido, al encadenarla a redes de producción con mayores requerimientos competitivos; hasta incentivar la industrialización del territorio, permitiéndole desarrollar funciones con mayor valor agregado y evolucionar hacia otras industrias de mayor contenido tecnológico; y, por ende, mejores condiciones de vida de sus habitantes.

El razonamiento detrás de estos argumentos esta, en general, basado en dos premisas: 1) una lógica de efecto derrame que se produciría con el crecimiento económico provocado por estas RGP en las territorios periféricos, y 2) haciendo un símil sobre el papel que tuvo la industria del vestido en los procesos históricos de industrialización en algunos territorios hoy considerados como “desarrollados”.

Por una parte, bajo la lógica del “efecto derrame”, “teoría del goteo” o “*trickle down effect*”, está el supuesto de que al producirse un crecimiento económico,

parte de este necesariamente llegará a las capas sociales inferiores. Esto podría explicarse dado que el crecimiento genera gradualmente mayor empleo, más ingresos y mayor consumo. De verificarse esta teoría, se producirá un aumento del bienestar total, y una reducción de la desigualdad, dado que las capas sociales de renta inferior van a crecer más rápidamente que las superiores. Habría cierta convergencia y, por tanto, una reducción de la desigualdad (Campo Sáenz, Sheila, & Luis, 2013).

Por otra parte, la industria del vestido, fue de las pioneras en los países en donde se inició la revolución industrial. Pasando de su carácter artesanal a uno de producción industrial. En el periodo “fordista”, la industria del vestido, en estos países, absorbió un gran número de fuerza de trabajo, permitiendo que pudiese desarrollarse en grandes fábricas de producción en masa. Y, recientemente, en un contexto de globalización económica, son las grandes empresas transnacionales de estos países las que organizan, en gran medida, a través de las redes de producción globales, el comercio mundial de esta rama. Asimismo, la industria del vestido ha tenido un crecimiento y desarrollo importante, ligada principalmente a los mercados de exportación, en un grupo de países del sudeste asiático, particularmente, en los denominados cuatro tigres asiáticos -Corea, Singapur, Taiwán y Hong Kong- y, más recientemente en China. Estos países han vivido un espectacular crecimiento económico ligado a las aceleradas tasas de industrialización que ni siquiera han sido vistas en los países considerados, hoy en día, como “desarrollados”; y en otros países, como es el caso de los de América Latina.

En el caso de estos países del sudeste asiático, la causa del crecimiento y desarrollo de su industria del vestido, y, en general, su acelerada industrialización, ha estado ligada a una estrategia de industrialización orientada a las exportaciones como modelo de desarrollo de su economía. La comparación que se ha utilizado como elemento empírico para mostrar que esta estrategia puede acelerar los procesos de industrialización de los territorios es la relacionada con los diferentes resultados observados en la década de los sesenta y setenta del siglo pasado de los cuatro tigres asiáticos

versus los países latinoamericanos, quienes utilizaron en ese periodo una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y su crecimiento no fue de la misma magnitud. Lo anterior ha llevado a presentar a la estrategia orientada a las exportaciones como un mecanismo que puede acelerar los procesos de desarrollo de la industria del vestido y la industrialización de los territorios en desarrollo.

Por último, las bajas barreras de entrada que presenta, aún en la actualidad, la industria del vestido, por ser intensiva en mano de obra y con bajos requerimientos tecnológicos, la hace ser de las primeras en surgir en territorios con poca experiencia industrial.

Por tanto, esta presencia protagónica de la industria del vestido en la historia de los procesos de industrialización de diversos territorios, unida a la lógica del efecto derrame, ha llevado a extrapolar la idea de que su sola “aparición” en otros territorios pueda impulsar procesos iniciales de industrialización.

La anterior idea, unida a la nueva división internacional del trabajo, producto de la globalización económica, permitiría ofrecer nuevas posibilidades de desarrollo económico a los territorios en desarrollo. La nueva división internacional del trabajo, entendida como la división del proceso de producción mundial entre países y regiones mediante la especialización en la realización de determinados bienes, permitiría, en este caso, que los países menos desarrollados puedan especializarse en industrias intensivas en mano de obra, como la industria del vestido; mientras que los países desarrollados se orientarían hacia industrias intensivas en capital. Por tanto, un escenario de globalización económica permitiría impulsar procesos de industrialización de los territorios menos avanzados que conlleven a mejores niveles de vida de sus habitantes.

Para el caso de la industria del vestido, la relocalización de su producción a territorios no industrializados es presentada como uno de los principales ejemplos de que la globalización económica puede favorecer los procesos de industrialización de los territorios en desarrollo.

Sin embargo, esta relocalización de la producción responde en gran medida a las estrategias de organización de la producción impulsadas por las grandes empresas transnacionales en busca, principalmente, de mano de obra de bajo costo y otras ventajas que le permitan obtener menores costos de producción. El caso extremo son las zonas de libre procesamiento de exportaciones, estrategia que utilizan los países en desarrollo para atraer inversión extranjera a ciertos territorios con mayor retraso y con altos índices de desempleo. Estas zonas se convierten, así, en enclaves productivos.

A pesar de lo anterior, diversos autores mencionan que esta nueva organización de la producción puede impulsar procesos de industrialización de los territorios industrialmente no desarrollados. El término que se utiliza para presentar y analizar las posibilidades que esta nueva organización de la producción ofrece a los territorios participantes, como se mencionó en el capítulo 1, es el de “ascenso o escalamiento industrial”.

Ascenso industrial entendido como el cambio de la industria local de actividades intensivas en mano de obra a actividades económicamente intensivas en capital, así como hacia habilidades que conlleven aprendizaje organizativo, para mejorar la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción (Gereffi, 2001). Es decir, el concepto “ascenso industrial” se asocia, por lo general, a una evolución de capacidades productivas y tecnológicas de territorios o ramas industriales en territorios que participan en los procesos de las cadenas globales. Desde el cambio en la composición de la producción de actividades simples a otras más complejas y el desarrollo de formas de organización modernas, hasta el desarrollo económico y tecnológico de una sociedad (Capdevielle, 2007).

En la literatura de las Cadenas Globales de Valor, la fase de ascenso industrial se presenta como resultado de un proceso de aprendizaje que permite a las empresas mejorar sus posiciones en las cadenas de valor. Se entiende como ascenso industrial, en este sentido, el proceso que permite a una empresa asumir funciones de mayor valor agregado en la cadena, al incrementar su

dificultad de remplazo y acceder a una mayor proporción de los beneficios totales.

Por tanto, en esta perspectiva, la relocalización de la industria del vestido a los territorios menos desarrollados abriría las posibilidades de desarrollo económico, siempre y cuando las empresas del territorio tengan las habilidades y capacidades para ascender dentro de la cadena de valor de la industria del vestido.

Sin embargo, esta limitada visión del desarrollo económico, se manifiesta cuando en algunos casos de estudio se ha encontrado que el ascenso industrial de las empresas no necesariamente lleva a un ascenso social de los habitantes de ese territorio (Rossi, 2013; Coe & Hess, 2013; Arnold, 2010; Staritz & Morris, 2013; Bernhardt, 2013; Werner, 2012; Smith, et. al., 2014; Knorrington & Pegler, 2006; Barrientos, et. al., 2011). En otras palabras que un grupo de empresas en un territorio ascienda industrialmente no necesariamente conlleva a mejores condiciones de vida para sus habitantes.³⁴

Consideraciones finales del capítulo

A pesar de que en la actualidad se considera a la industria mundial del vestido como un ícono de los efectos que produce la globalización económica en las actividades productivas; en este capítulo hemos mostrado, a través del análisis del desarrollo histórico de la misma, como desde sus inicios industriales, su organización productiva ha reproducido la forma en que funciona el sistema capitalista (creciente desigualdad social y étnica han sido imágenes que la han acompañado a lo largo de los años). Mostramos que en los países centrales, el crecimiento de la industria del vestido, a inicios del siglo XX, propició la aparición de las llamadas *sweatshops*, generalmente fábricas donde trabajaban inmigrantes; y que, en esa misma época, ya se escuchaban tragedias ligadas a las condiciones laborales que se experimentaban en ellas. Por tanto, hemos

³⁴ El análisis del ascenso industrial en las Cadenas Globales de Valor se ha centrado en las empresas, subestimando el rol del trabajo en estos procesos. Que una empresa ascienda industrialmente no necesariamente signifique mejores condiciones para sus trabajadores.

sugerido, que en un contexto de globalización económica, las dinámicas observadas en la industria mundial del vestido, no son más que la intensificación del sistema capitalista ahora a escala mundial.

Así mismo mostramos como la evolución histórica del comercio mundial de prendas de vestir ha estado influenciada, en mayor medida, por el marco regulatorio impuestos a su comercio, por los países centrales y en, hoy en día, los cambios en este marco, impactan en las dinámicas territoriales de los territorios periféricos.

Las principales dinámicas que se han presentado en la industria mundial del vestido en un contexto de globalización económica son: cambios en los patrones del comercio mundial, en donde Asia, principalmente China con su entrada a la OMC, ha tenido un importante crecimiento; incremento de la subcontratación internacional (*offshoring*); reaparición de los *sweatshops*, ahora a escala mundial; incremento en el poder de mercado de los grandes minoristas y los distribuidores de marca (se habla de fabricantes sin fábricas); la aparición de otro tipos de dinámicas cuestionadas por su poca sustentabilidad ambiental y social, tal como es el caso del modelo de negocio denominado *fast fashion*.

Así mismo, la presencia de ciertos “eslabones” de las RGP de la industria mundial del vestido en algunos territorios periféricos ha hecho sugerir por algunos autores que estas podrían ayudar y acelerar los procesos de industrialización de los territorios periféricos, y que ahora, las políticas de fomento industrial pasan por insertar a las industrias locales en estas RGP. El término ascenso industrial es usado para sugerir el “desarrollo económico” del territorio, pero casos de estudios recientes, realizados en algunos territorios periféricos, han mostrado que un ascenso industrial implica un ascenso social.

CAPÍTULO 3. DINÁMICAS Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MÉXICO EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Introducción

La fabricación de prendas de vestir ha sido una actividad económica que ha estado ligada a la historia de la industrialización de México; su importancia económica y social siempre ha radicado en el gran número de personas que dependen económicamente de ella, sobre todo aquellas de los niveles socioeconómicos más bajos, en las miles de unidades económicas asentadas en las diferentes regiones del país.

En la década de los ochenta, el cambio de modelo de industrialización de México y la necesidad de reestructuración que tenía la industria textil, y del vestido de Estados Unidos para poder competir con los países asiáticos, impulsaron el desarrollo en México de una industria exportadora de ropa vinculada al mercado estadounidense. Lo anterior propició un cambio en las dinámicas territoriales de esta industria que se habían generado durante el periodo en que México impulsó su industrialización por medio del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

De 1940 a 1982, la industria mexicana del vestido había estado orientada a abastecer principalmente el mercado interno. Las exportaciones de prendas de vestir eran de poca relevancia y las importaciones estaban altamente restringidas, debido a los altos aranceles que el Gobierno mexicano imponía a las importaciones, con el objetivo de proteger su industria. Durante este lapso de tiempo, que incluye el periodo conocido como el Milagro Mexicano, que ocurrió de 1940 a 1970, diferentes regiones del país fueron desarrollando una industria del vestido con dinámicas ligadas a sus mercados regionales. Asimismo, la industria mexicana del vestido fue emergiendo en regiones con una amplia tradición en producción de textiles. Sin embargo, las reiteradas crisis económicas ocurridas en México desde 1970 propiciaron, en la década de los ochenta del siglo pasado, un cambio en su modelo de desarrollo y en su estrategia de industrialización.

Se argumentaba, en aquel momento, que el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) estaba agotado, y que el crecimiento y la modernización de la manufactura mexicana serían posibles solo integrándola a los mercados de exportación mediante su integración a la economía global. Aún más, se mencionaba que el nuevo motor del desarrollo económico de México serían las exportaciones manufactureras.³⁵

El cambio de modelo de desarrollo en México, que tenía como una de sus premisas la industrialización orientada a las exportaciones (IOE), así como las nuevas estrategias que impulsaron las empresas textiles y del vestido estadounidenses, para poder competir con el embate de las importaciones de prendas de vestir asiáticas de menor costo, propició que se intensificara la inserción del territorio mexicano en las redes de proveeduría de prendas de vestir al mercado estadounidense, que se había iniciado en la década de los sesenta, bajo el amparo del llamado régimen de producción compartida y la Industria Maquiladora de Exportación (IME). Tal entorno generó, a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta del siglo pasado, y, principalmente, durante la década de los noventa, el incremento exponencial de las exportaciones de prendas de vestir del territorio de México a Estados Unidos, situación que incrementó, de manera importante y en un periodo corto de tiempo, el número de empleos ligados a esta actividad de la economía mexicana (Alonso, 1997; García de Fuentes et al., 1996; García de León & P, 2009; García de León, 2008; Gereffi, 2000; Moreno-brid et al., 2005; Spener, Gereffi, & Bair, 2002).

Este extraordinario crecimiento de las exportaciones en México generó expectativas de que su integración a la economía global le permitiría, a través de la inserción de su territorio en las redes de proveeduría de prendas de vestir a los Estados Unidos, no solo la generación de una importante cantidad de

³⁵ Durante el periodo en que México utilizó la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones, las exportaciones de petróleo fueron el medio para financiar las divisas necesarias para importar bienes de capital. Por tanto, en esa época se consideraba que el motor del desarrollo de México era el petróleo. Sin embargo, la caída de los precios del petróleo, en la década de los setenta del siglo pasado, llevó a México a financiar sus importaciones mediante préstamos al exterior, situación que agudizó las reiteradas crisis económicas que se presentaron durante la década de los setenta y ochenta.

empleos (sobre todo en zonas de extrema pobreza), sino también contribuir a la modernización de la industria del vestido nacional, al ligarla a mercados de exportación; permitiendo, con ello, en un mayor plazo de tiempo, la industrialización de su territorio y, por consecuencia, su desarrollo económico y social. Sin embargo, la internacionalización de la industria mexicana del vestido no ha traído los resultados esperados. A pesar del incremento de las exportaciones, que durante la década de los noventa posicionó a México como el principal proveedor de prendas de vestir al mercado estadounidense, su impacto en el desarrollo económico y social, así como en la modernización de la industria del vestido nacional, ha sido cuestionado.

Las dinámicas territoriales que se han presentado en las regiones mexicanas productoras de prendas de vestir para el mercado estadounidense durante el periodo conocido como la globalización económica, han venido a cuestionar si dicha internacionalización puede ser considerada como “la vía rápida para el desarrollo de México”.

El objetivo de este capítulo es mostrar cuáles han sido las principales dinámicas que se han presentado en la industria del vestido en México, durante el periodo conocido como globalización económica. Para encuadrar estas dinámicas, se presenta un breve recorrido histórico de la evolución de la industria del vestido en las diferentes etapas de la industrialización de México, para después mostrar la importancia económica y social actual que tiene esta industria en México. Asimismo, se describen las características que tuvo la inserción del territorio mexicano en las redes de proveeduría de prendas de vestir a Estados Unidos, las mismas que, en mayor medida, han dado forma a las dinámicas observadas en la industria del vestido en México. Por último, se describen diferentes dinámicas asociadas a la participación de México en las Redes de Producción Global de la industria del vestido.

3.1. Origen y evolución de la industria del vestido en México. Breve recorrido histórico

3.1.1. Orígenes de la industria del vestido en México (desde la Colonia hasta 1940)

La industria textil y del vestido en México tiene sus orígenes en la época colonial. A pesar de la prohibición de la Corona Española de fomentar las manufacturas mexicanas, que compitieran con las manufacturas españolas, los altos costos de importar las materias primas y la vestimenta desde el Viejo Continente, para los españoles establecidos en México, fue incentivando su desarrollo. Los españoles comenzaron a comprar prendas de vestir hechas por manos indígenas, lo cual hizo a un lado los productos hechos en su país. Esto significó una gran competencia para los sastres, quienes optaron por establecer pequeños talleres manufactureros, convirtiéndose en patrones que empleaban a los indígenas. Los centros manufactureros más importantes de la Nueva España, relacionados con la industria textil y del vestido, fueron las ciudades de México D.F., Puebla y algunos estados del Bajío. Esta incipiente organización productiva fue permitiendo que la industria del vestido se desarrollara, poco a poco, y de manera artesanal, en México (Patlán & Delgado, 2009).

El inicio industrial se registra a finales del siglo XIX con la instalación de las primeras cuatro fábricas modernas de hilados en Puebla, con 8,000 husos. Para 1844 había ya 47 fábricas en todo el país, con 113,813 husos. El algodón era comprado en Veracruz y Tepic, a un costo de 15 y 22 pesos el quintal. En el centro de producción algodonera, ubicado en Puebla, se pagaba de 38 a 48 pesos el quintal; mientras que el costo del quintal de algodón importado de Estados Unidos era solo de 12 pesos. La mayoría de la maquinaria textil era importada de Estados Unidos, Inglaterra y Francia. El suministro de algodón era insuficiente, únicamente se producía la quinta parte de la demanda de esta materia prima afectando el ritmo de la producción industrial (Ester, López, Lourdes, & Solís, 2010).

Durante el Porfiriato (1874-1911), el crecimiento del sector textil y del vestido se debió en buena parte a la inversión extranjera. Durante este periodo el desarrollo industrial de México se caracterizó por una política de privilegios a

los capitales extranjeros, la autorización de salarios extremadamente bajos, la incorporación de tecnología a la producción manufacturera, la protección comercial con aranceles de 50 a 200 por ciento del valor de importación y la prohibición total de importar productos similares a los fabricados internamente. Asimismo, los impuestos eran demasiado elevados para los artesanos, pero las grandes empresas textiles estaban exentas de cubrirlos. Como resultado se generó una estructura de precios y una relación costo beneficio bastante favorable para las manufacturas que percibían un alto nivel de ganancias, lo cual contribuyó a la atracción de capitales extranjeros. El Gobierno promovió un vertiginoso aumento de la inversión ferroviaria que, sumada a las obras de electrificación, contribuyó a la instalación de más fábricas textiles, cuya localización dependió de los mercados de consumo. El crecimiento promedio de la producción industrial en el periodo fue de 3.6 por ciento (Ester *et al.*, 2010).

La Revolución Mexicana (1910-1920), produjo una pausa en la industrialización en el territorio mexicano debido a que el conflicto armado afectó las precarias comunicaciones y la interrupción del servicio eléctrico en el territorio. En el caso de la industria textil, la reducción de la producción del algodón en 15 mil toneladas, en 1916, afectó fuertemente la producción de textiles y frenó el desarrollo de la industria del vestido. Cuando se restableció la paz, el Gobierno se dio a la tarea de incrementar la demanda de productos industriales, así como la inversión en obras públicas. La industria textil se expandió gracias al aumento de la demanda interna, lo cual provocó que se multiplicaran las fábricas que utilizaban técnicas de producción avanzada. Las empresas que integraban la industria textil se ubicaron en nuevas zonas, tales como: México D.F., Puebla, Tlaxcala, Veracruz, Hidalgo, Guadalajara, Orizaba, Monterrey, Coahuila y San Luis Potosí. Cabe señalar que la industria textil, a principios del siglo XX, importaba algodón de Estados Unidos, como consecuencia del decremento en su producción que causó la Revolución Mexicana, hasta que la producción de algodón se activó en Veracruz, Oaxaca, Guerrero, Michoacán, Jalisco y Nayarit, extendiéndose después a Sonora, Sinaloa, Nuevo León, Tamaulipas y Coahuila. Como resultado de esta expansión se tuvo la posibilidad, incluso, de exportar algodón, ya que la producción llegó a 44 mil

toneladas en 1925, y entre 1935 y 1940 se llegó a tener una producción promedio de 70 mil toneladas por año. El cultivo del algodón se extendió al norte del país y a la región del pacífico norte, regiones que contaban con salarios altos y acceso al ferrocarril, asegurando el éxito de la producción algodonera. Esto favoreció el desarrollo regional, como ocurrió en la zona conocida como la Laguna, en el Estado de Coahuila, la cual se destacó por el cultivo de algodón y la producción de lana. Los empresarios establecidos en la región lagunera eran de origen inglés, francés y español, y producían algodón en grandes extensiones de tierra y estaban financiados en su mayoría por bancos extranjeros. Posteriormente, esta actividad productiva en la región lagunera daría lugar a la formación de un clúster textil y del vestido de alto dinamismo (Ester *et al.*, 2010).

3.1.2. Las cuatro etapas de la evolución reciente de la industria del vestido en México. (Desde 1940 a 2015)

Se puede considerar que desde 1940 hasta nuestros días la industria del vestido en México ha pasado por cuatro etapas que han marcado su evolución (Patlán & Delgado, 2009). Estas etapas han estado ligadas, en gran medida, a las estrategias de industrialización que México ha impulsado en estos años y a las condiciones de la economía global. A continuación se describe brevemente cada una de estas etapas, con el propósito de mostrar la evolución histórica de la industria del vestido en México hasta nuestros días. Cabe mencionar que las dinámicas de la industria del vestido en México, durante la etapa conocida como globalización económica, serán descritas a lo largo del presente capítulo por ser el tema de análisis de este trabajo.

3.1.2.1. Primera etapa (de 1940 a 1955). La industria del vestido orientada a proveer la demanda creciente del mercado interno

A inicios de la década de los cuarenta del siglo pasado funcionaban en México alrededor de 425 talleres para la confección de todo tipo de ropa. Su crecimiento e importancia en el territorio llevaron a crear, en 1942, la Asociación de Fabricantes de Camisas y la Asociación Nacional de Sastres,

que tiempo después, en 1944, se convertirían en la Cámara Nacional de la Confección. Los principales productos que se fabricaban en esa época fueron ropa para dama, caballeros y niños. Posteriormente, se establecieron en el país empresas de medias, calcetines, camisas y trajes para caballeros que complementaron el proceso de industrialización de la época (Patlán & Delgado, 2009).

3.1.2.2. Segunda etapa (de 1955 a 1994). Consolidación y crecimiento de la industria del vestido en México bajo el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)

De 1955 a 1994, se considera los años correspondientes a la segunda etapa en el desarrollo de la industria del vestido en México, sucedida esta, en su mayor parte, bajo las directrices de la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) seguida por el país, en esos años, con el fin de impulsar su industrialización. Esta etapa termina con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Por medio de la ISI, el Gobierno mexicano buscó incentivar el crecimiento de su industria nacional al proteger aquellas actividades económicas que consideraba básicas para el desarrollo económico y social del país. Una de estas fue la industria del vestido. Durante ese periodo se lograron avances, no solo en el sector textil y del vestido sino, también, en otros sectores económicos, al impulsar la sustitución de bienes de consumo, intermedios y de capital. También se lograron grandes avances en cuestión de industrialización del país, a raíz de la protección de los productos nacionales. Con este programa, hasta 1988, la industria del vestido estuvo enfocada principalmente a satisfacer el mercado interno. Sin embargo, el cierre de la economía a la competencia externa acentuó su dependencia tecnológica y la industria no se preocupó por mejorar la eficiencia y la competitividad de sus productos (Patlán & Delgado, 2009).

3.1.2.3. Tercera etapa (de 1994 a 2000). Crecimiento importante de las exportaciones de prendas de vestir en el territorio mexicano hacia el mercado de Estados Unidos

Con la puesta en marcha del TLCAN se produjo un incremento importante en las exportaciones de prendas de vestir desde México hacia Estados Unidos. En ese periodo, una parte importante de la industria del vestido nacional se insertó en estas redes de proveeduría a ese mercado, mediante procesos de subcontratación con compañías extranjeras, lo cual generó un dinamismo importante en el mercado laboral y en el comercio exterior. De 1993 a 2001, las exportaciones del sector aumentaron, en promedio, un 20.6 por ciento anual, debido a la devaluación del peso mexicano, en 1994, y al establecimiento de nuevas empresas maquiladoras, especialmente, de origen estadounidense que, ante las ventajas de cercanía geográfica, los bajos salarios y aranceles del acuerdo comercial, vieron muy atractiva la opción de producir por medio de plantas ensambladoras en México. Entre 1994 y 1999 se establecieron en México, en promedio al año, 125 empresas maquiladoras dedicadas a la producción de prendas de vestir, que generaron unos 200,000 empleos. Antes del TLCAN, la mayoría de la ropa que importaba Estados Unidos provenía de Asia, pero con la firma de este Tratado y de otros acuerdos entre Estados Unidos y otros países de Centro América, la región se convirtió en el principal proveedor de prendas de vestir a ese mercado que utilizaba, principalmente, telas e hilos de origen estadounidense, a diferencia de los países asiáticos en los que difícilmente se utilizaban insumos norteamericanos (Patlán & Delgado, 2009).

3.1.2.4. Cuarta etapa (de 2001 a 2015). Crisis del modelo de desarrollo en la industria del vestido en México: cierre de maquiladoras y pérdida de empleos en el sector

De 1997 a 2000, México se convirtió en el principal proveedor de prendas de vestir en el mercado estadounidense, resultado de las preferencias de acceso a ese mercado otorgadas por el TLCAN. Sin embargo, de 2001 a la fecha, la industria mexicana del vestido se enfrenta a un periodo de crisis cuyas causas se asocian principalmente a: 1) el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y 2) por las preferencias otorgadas por Estados Unidos a otros países proveedores, que compiten con bajos costos y soluciones integrales a los clientes (Patlán & Delgado, 2009).

Entre junio de 2001 y diciembre de 2002, cerraron en México un total de 322 empresas maquiladoras en la industria textil y del vestido, cifra que representó aproximadamente 28 por ciento del total de las maquiladoras en el sector. La crisis de la IME en México, en ese periodo, duró hasta 2004. Entre 2000 y 2004, se perdieron 199 mil empleos, cerraron 18.3 por ciento de las maquiladoras, las ventas se redujeron en 6.6 por ciento y la inversión extranjera directa (IED) tuvo una disminución de 71 por ciento. Además, en el mercado nacional se intensificó el crecimiento del mercado ilegal e informal de prendas de vestir, sobre todo de origen asiático, provocando una competencia desleal a las prendas producidas en México. En el mercado formal se produjo una alta concentración de poder de compra en los canales de comercialización, que provocó que nueve empresas realizaran más de 40 por ciento de ventas de prendas de vestir en el país (Patlán & Delgado, 2009).

3.2. Situación económica actual de la industria del vestido en México. Una breve descripción.

En la actualidad, la industria del vestido es una actividad económica de gran relevancia económica y social para México. Lo anterior es debido, principalmente, al gran número de personas que dependen de ella, en las miles de unidades económicas que realizan esta actividad distribuidas a lo largo de su territorio. Asimismo, su dinámica exportadora, en los últimos años, la ha convertido, para México, en un ícono de los efectos que produce la apertura comercial en su economía.

En este apartado se muestran algunos indicadores económicos que enmarcan la importancia económica y social de la industria del vestido, en la actualidad, para la economía mexicana.

3.2.1. Personal ocupado y unidades económicas

Hoy por hoy, la industria del vestido es el cuarto más importante subsector manufacturero, por su contribución al personal ocupado, y el tercero, por su

contribución al número de unidades económicas (Cuadros 3.1 y 3.2). En concreto contribuye con 344,950 personas ocupadas (7.40 por ciento del total manufacturero) y 33,271 unidades económicas (7.62 por ciento del total manufacturero).

Cuadro 3.1. Principales subsectores manufactureros en México, por personal ocupado. Año 2009

Subsector manufacturero	Personal ocupado total	Contribución al personal ocupado de la industria manufacturera
Total industria manufacturera	4,661,062	100.00%
Industria alimentaria	833,400	17.88%
Fabricación de equipo de transporte	540,436	11.59%
Fabricación de productos metálicos	369,108	7.92%
Fabricación de prendas de vestir	344,950	7.40%
Fabricación de equipo de computación, comunicación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	312,913	6.71%
Industria del plástico y hule	234,936	5.04%
Industria química	233,208	5.00%
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	215,419	4.62%
Otras industrias manufactureras	200,774	4.31%
Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	195,262	4.19%
Industria de las bebidas y del tabaco	163,937	3.52%
Fabricación de muebles, colchones y persianas	160,691	3.45%
Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero y piel y materiales sucedáneos	140,324	3.01%
Impresión e industrias conexas	131,209	2.82%
Fabricación de maquinaria y equipo	107,956	2.32%
Industria del papel	101,195	2.17%
Fabricación de insumos textiles y acabados de textiles	90,912	1.95%
Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	85,571	1.84%
Industria de la madera	85,217	1.83%
Industrias metálicas básicas	81,273	1.74%
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	32,371	0.69%

Fuente: Censo Económico 2009. INEGI.

Cuadro 3.2. Principales subsectores manufactureros en México, por número de unidades económicas. Año 2009

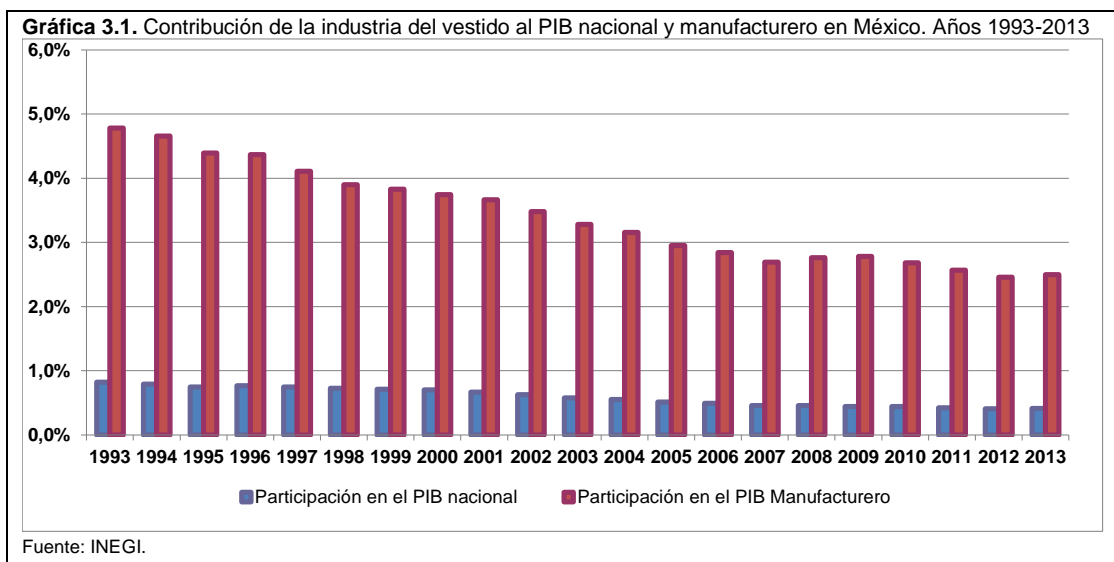
Subsector manufacturero	Número de unidades económicas	Contribución al número de unidades económicas de la industria manufacturera
Total industria manufacturera	436,851	100.00%
Industria alimentaria	144,104	32.99%
Fabricación de productos metálicos	64,061	14.66%
Fabricación de prendas de vestir	33,271	7.62%
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	30,498	6.98%
Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	28,112	6.44%
Fabricación de muebles, colchones y persianas	26,979	6.18%
Industria de la madera	22,432	5.13%
Impresión e industrias conexas	18,547	4.25%
Otras industrias manufactureras	18,387	4.21%
Industria de las bebidas y del tabaco	13,888	3.18%
Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero y piel y materiales sucedáneos	10,815	2.48%
Fabricación de insumos textiles y acabados de textiles	5,172	1.18%
Industria del plástico y hule	4,936	1.13%
Industria química	4,084	0.93%
Industria del papel	3,966	0.91%
Fabricación de maquinaria y equipo	2,283	0.52%
Fabricación de equipo de transporte	2,203	0.50%
Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	1,225	0.28%
Industrias metálicas básicas	958	0.22%
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	728	0.17%
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	202	0.05%

Fuente: Censo Económico 2009. INEGI.

3.2.2. Contribución al Producto Interno Bruto, producción y valor agregado de México

Actualmente, la industria del vestido en México contribuye con 0.4 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y 2.5 por ciento del PIB

manufacturero. En los últimos 20 años, a pesar que la firma del TLCAN impulsó el crecimiento de la producción y las exportaciones en esta industria, la tendencia de su contribución al PIB nacional y manufacturero ha sido descendente (Ver gráfica 3.1.).



Asimismo, en cuanto a su participación en el valor de la producción total y en el valor agregado de la industria manufacturera, la industria del vestido contribuye, según el Censo Económico de 2009, con 1.56 por ciento y 2.35 por ciento, respectivamente.

3.2.3. Distribución regional de la industria del vestido en México

La industria del vestido tiene una participación importante en la economía de diversas entidades del país. En 2009, las 10 principales entidades productoras de prendas de vestir en México concentraron 80.9 por ciento del valor de la producción total; a saber: Distrito Federal, Estado de México, Puebla, Coahuila, Jalisco, Nuevo León, Yucatán, Guanajuato, Durango e Hidalgo. Estas entidades federativas contribuyeron con 50.4 por ciento del personal ocupado y 67.5 por ciento de unidades económicas de toda la industria del vestido en México (Cuadro 3.3).

Cuadro 3.3. Contribución a la producción bruta total, número de unidades económicas y personal ocupado de las 10 principales entidades productoras de prendas de vestir en México. Año 2009

Entidad	Producción bruta total (Millones de pesos)	% de contribución	Unidades económicas	% de contribución	Personal ocupado	% de contribución
Distrito Federal	19,314.9	25.3	2,130	6.4	29,980	9.4
México	15,216.1	19.9	3,779	11.4	36,280	11.4
Puebla	6,506.4	8.5	3,098	9.3	42,009	13.2
Coahuila	4,693.7	6.2	416	1.3	20,398	6.4
Jalisco	3,441.1	4.5	1,916	5.8	15,537	4.9
Nuevo León	2,810.1	3.7	692	2.1	9,540	3.0
Yucatán	2,794.	3.7	1,982	6.0	21,350	6.7
Guanajuato	2,345.9	3.1	2,283	6.9	15,643	4.9
Durango	2,312.4	3.0	240	0.7	7,235	2.3
Hidalgo	2,287.5	3.0	903	2.7	16,344	5.1
Las 10 principales entidades federativas	61,722.1	80.9		52.4		67.5

Fuente: Ceso Económico 2009. INEGI.

3.2.4. Comercio exterior de la industria del vestido en México

Con la estrategia IOE que siguió México, a partir de la década de los ochenta, el crecimiento importante de las exportaciones de prendas de vestir de territorio mexicano a Estados Unidos, incrementó la relevancia de la industria del vestido en la economía nacional. Las exportaciones de prendas de vestir pasaron de 0.5 mil millones de dólares, en 1990, a 6.3 mil millones de dólares, en 2006; salto que convirtió a México en el país latinoamericano con mayor crecimiento en sus exportaciones.

Así, durante la segunda mitad de la década de los noventa, México llegó a ser el principal proveedor de prendas de vestir del mercado estadounidense por encima de países como China, Hong Kong, Corea e India. Las exportaciones de la industria del vestido llegaron a contribuir, durante esa época, en algo más del 5 por ciento de las exportaciones nacionales. Sin embargo, en la primera década de siglo XXI, el ritmo de las exportaciones de México a Estados Unidos disminuyó, y relegó a México como quinto proveedor de prendas de vestir a ese país (Cuadro 3.4).

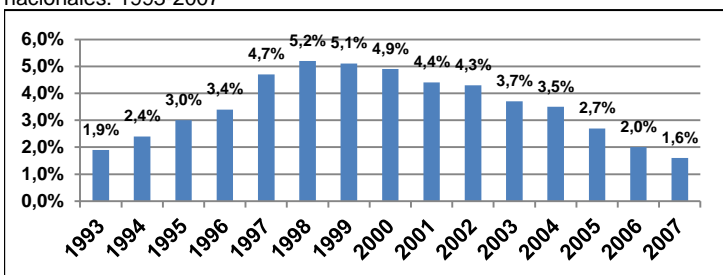
Cuadro 3.4. Participación porcentual de los principales proveedores de prendas de vestir a Estados Unidos. Años 2000-2006

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
China	13.2	14.0	15.1	16.9	22.3	26.4	29.4
México	13.6	12.3	11.7	10.2	8.2	8.0	6.7
Indonesia	3.4	3.7	3.4	3.3	1.0	4.0	4.8
India	3.1	3.1	3.3	3.2	8.6	4.2	4.3
Vietnam			1.5	3.6	0.3	3.6	4.1

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC). Estadísticas del Comercio Internacional por Sectores.

En ese mismo periodo, la contribución a las exportaciones nacionales disminuyó a niveles menores al 2 por ciento (Gráfica 3.2).

Gráfica 3.2. Participación de la industria del vestido en las exportaciones nacionales. 1993-2007



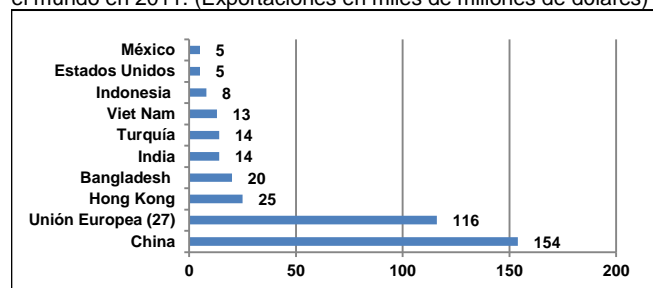
Fuente: INEGI.

A pesar de que, en la última década del siglo XXI, el ritmo de crecimiento de las

exportaciones de la industria del vestido ha disminuido, México sigue siendo

uno de los principales exportadores mundiales de prendas de vestir y miles de empleos en el territorio nacional dependen de ello. En 2011, según el valor de las exportaciones, México se encontraba entre los 10

Gráfica 3.3. Los 10 principales exportadores de prendas de vestir en el mundo en 2011. (Exportaciones en miles de millones de dólares)



Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional por sectores.

principales exportadores de prendas de vestir en el ámbito mundial (Gráfica 3.3).

3.3. Características y evolución de la inserción de México en las redes de suministro del vestido hacia el mercado de Estados Unidos

Según García de León, (2008), la transformación acontecida en la industria del vestido en México, en las últimas tres décadas, no puede ser entendida simplemente como efecto de la globalización económica y del establecimiento de acuerdos y mecanismos que impulsan la “liberalización del comercio” en la

región. Por el contrario, las restricciones impuestas por estos mecanismos y acuerdos contradicen, en el terreno de la realidad, el discurso del “libre comercio”, y han constituido instrumentos específicos de poder, diseñados para favorecer, en particular, a segmentos de la industria del vestido en Estados Unidos y, en general, la propia viabilidad de sus estructuras industriales amenazadas por la competencia asiática .

Estas restricciones han dado forma, a través del tiempo, a la manera como México y su industria del vestido se han insertado en las redes de suministro de prendas de vestir a Estados Unidos.

El ensamblaje de prendas de vestir provenientes de manufactureras estadounidenses, para su posterior reexportación hacia ese mercado, fue la manera en que México, y algunos países de Centro América y el Caribe, se insertaron en las Redes Globales de Producción en la década de los sesenta del siglo pasado. Sin embargo, esta modalidad no solo representa la forma histórica de incorporación de la región latinoamericana a la dinámica de globalización de la industria del vestido, sino que constituye, además, el patrón de inserción internacional que ha permanecido como dominante hasta la actualidad; a pesar de las nuevas tendencias que apuntalan su transición hacia esquemas de abastecimiento más complejos y de una mayor integración local (García de León, 2008).

3.3.1. Inicio de la integración de México a las redes de suministro de prendas de vestir a Estados Unidos

Como ya se ha mencionado, la integración de México, y otros países latinoamericanos, a las redes internacionales de suministro de prendas de vestir a Estados Unidos, ha sido un proceso que se inició, en los años sesenta del siglo pasado, con el establecimiento en los Estados Unidos del Régimen Arancelario 807 (también conocido como producción compartida y clasificado bajo el Título 9807, en el actual sistema Armonizado de Tarifas de Estados Unidos). En la industria del vestido, la provisión 807 permitía que el material que había sido cortado en Estados Unidos fuera exportado, provisionalmente, a

otros países para su ensamblaje, y reimportado de nuevo pagando aranceles solo por el valor agregado en las actividades de costura (Buitelaar et al., 1999; E. Dussel Peters, 2000; García de León, 2008; Werner, 2012).

Asimismo, la problemática de desempleo, principalmente en la frontera norte de México, que se generó a raíz de la suspensión del Gobierno de Estados Unidos del programa Bracero³⁶, en 1964, produjo la necesidad del Gobierno mexicano de encontrar mecanismos que permitieran ofrecer empleo permanente a aquellos trabajadores que, con ese programa, tenían la posibilidad de cruzar la frontera para trabajar, de manera temporal, en los campos agrícolas estadounidenses. El mecanismo que diseñó el Gobierno mexicano fue la creación de la Industria Maquiladora de Exportación (IME).

La Industria Maquiladora de Exportación (IME) o maquiladora, como comúnmente se le llama en México, está constituida por un conjunto de empresas cuya actividad se concentra en el ensamblaje, transformación y/o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación, las cuales gozan de un régimen fiscal de excepción, que les permite importar insumos sin pagar aranceles y exportar pagando solamente un arancel por el valor agregado en México.

La creación de este régimen fiscal tenía como principal objetivo generar los empleos que requería la zona norte del país, mediante la atracción de empresas americanas que, incentivadas por el diferencial de costo de mano de obra, vendrían a ensamblar sus productos para luego ser reingresados en su totalidad al mercado estadounidense. Sin embargo, las empresas mexicanas también podían optar por convertirse en maquiladoras de exportación, para lo cual el régimen fiscal les permitía importar, temporalmente y sin pagar

³⁶ El Programa Bracero fue un acuerdo bilateral firmado en agosto de 1942 entre México y Estados Unidos que permitía a trabajadores mexicanos tener un empleo temporal en territorio estadounidense. El programa fue promovido inicialmente por Estados Unidos por la demanda de mano de obra durante la Segunda Guerra Mundial, y comenzó con el traslado por parte del Gobierno americano de un millar de campesinos mexicanos experimentados para cultivar y cosechar en ingenios azucareros ubicados en la región de Stockton California. El programa pronto se extendió y cubrió otras regiones de la Unión Americana y proveyó trabajadores para el mercado laboral agrícola. Durante el programa bracero, de 1942 a 1964, casi cinco millones de mexicanos entraron a laborar en los campos agrícolas y ferroviario estadounidenses. (Uribe, Covarrubias, & Uribe Alvarado, 2013, p.22)

aranceles, los insumos necesarios para manufacturar los bienes que después serían exportados. Una modalidad particular de este régimen fiscal fue el denominado Maquila por Capacidad Ociosa, el cual estaba diseñado para aquellas empresas que producen para el mercado interno y que tienen factores de producción remanentes, sobrantes u ociosos, pues les permite utilizar estos para implementar operaciones de maquila de exportación.

Bajo los auspicios del régimen de producción compartida en Estados Unidos y el régimen de Maquiladora de Exportación en México surgieron las primeras maquiladoras de prendas de vestir en la frontera norte de México. Sin embargo, esta actividad no proliferó en esos años principalmente por dos razones: 1) por un conjunto de restricciones derivadas de las propias políticas proteccionistas que caracterizaban la estrategia de la ISI que siguió México en esos años; y 2) por la cantidad de producto que podía ser enviado al mercado estadounidense, que estaba limitado por el sistema de cuotas que regulaba su comercio en esa época (Comas Medina, 2002; Contreras & Munguía, 2007; Enrique Dussel Peters, 1997; García de León, 2008; Gómez, Vega, 2004).

Al finalizar el gobierno del presidente José López Portillo (1976-1982) existían 585 maquiladoras en México, principalmente en la frontera norte del país.

3.3.2. La década de los ochenta: transformaciones institucionales en México y el establecimiento de regímenes especiales, por Estados Unidos, para favorecer la integración de redes de producción en la industria textil y del vestido

Durante la década de los ochenta se configura en la región un nuevo entorno que promueve la integración de redes de producción del vestido entre México y Estados Unidos, a partir de dos ámbitos de transformación íntimamente relacionados: 1) el establecimiento de acuerdos especiales y esquemas regionales de comercio que crearon incentivos para la regionalización de redes de suministro de vestido al mercado estadounidense; y 2) la nueva ortodoxia de política económica llevada al cabo por México, cuya matriz común la constituyó la apertura externa y el impulso de las exportaciones no

tradicionales (Comas Medina, 2002; Contreras & Munguía, 2007; Enrique Dussel Peters, 1997; García de León, 2008; Mendiola, 1999).

En 1989, el Gobierno estadounidense puso en operación el programa denominado Régimen Especial (*special regime*, en inglés) que con el mismo esquema tarifario del régimen 807 establecía el acceso garantizado a productos del vestido ensamblados en México, aplicando aranceles solo sobre el monto de valor agregado en dicho proceso, siempre y cuando en su elaboración se utilizaran materiales no solo cortados, sino también fabricados en Estados Unidos, es decir, condiciones suplementarias a las contenidas en la provisión 807.

En la práctica, estos niveles de acceso funcionaron como cuotas ilimitadas, a causa de la facilidad con que el Gobierno de Estados Unidos incrementó dichas cuotas a solicitud de México. Esto otorgó a México una condición de ventaja sobre los países del este asiático que seguían limitadas por la regulación por cuotas. La combinación de tarifas arancelarias preferenciales, con un manejo más flexible de la política de asignación de cuotas, volvió a México (con sus bajos salarios y con su vecindad geográfica con Estados Unidos), una zona sumamente atractiva para la relocalización de las etapas de la producción de prendas de vestir que requieren un alto contenido de fuerza de trabajo (J Bair & Gereffi, 2003; Enrique Dussel Peters, 1997; García de León, 2008; Mendiola, 1999).

Los términos de dicho acuerdo especial fueron aún más restrictivos que los contenidos en el programa de Producción Compartida, en cuanto a requerimientos de incorporación de insumos y componentes originarios de Estados Unidos. En general, imponía limitaciones para la realización de cualquier otra actividad más allá de las operaciones de simple ensamblaje. Si una empresa mexicana deseaba exportar al mercado estadounidense utilizando estas preferencias requería convertirse en simple ensambladora de una empresa americana (García de León, 2008).

Por otra parte, los cambios institucionales impulsados en México a partir de 1982 orientados a transformar estructuralmente su economía, mediante su integración progresiva a la economía global, requirieron del cambio de la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) a la Estrategia de Industrialización Orientado a las Exportaciones (IOE). La premisa era que la expansión de las exportaciones actuaría como el motor del crecimiento económico que México necesitaba tras las reiteradas crisis económicas sufridas desde la década de los setenta del siglo pasado. Este nuevo marco institucional permitió un entorno proclive en México para el impulso de la IME.

En 1983, un año después del inicio del presidente Miguel de la Madrid, se expidió el primer decreto para regular la operación de las maquiladoras en México. Los objetivos de este decretó prácticamente siguen normando la legislación sobre maquiladoras: Crear empleos, integrar la tecnología a la industria nacional, capacitar a la mano de obra, distribuir el ingreso, el aprovechamiento de la capacidad industrial ociosa y la captación de divisas.

3.3.3. Firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y devaluación del peso mexicano en 1994: incentivo para acelerar la inserción de México a la redes de suministro del vestido a Estados Unidos

A pesar de que en la década de los ochenta del siglo pasado se comenzaron a establecer las condiciones para el crecimiento de la IME, no fue hasta 1994, con la firma del TLCAN, que esta tuvo un crecimiento exponencial en México, en especial en la fabricación de prendas de vestir.

De 1994 a 2000 el número de maquiladoras en México creció 78 por ciento y el número de trabajadores en ellas llegó a 110 por ciento. A finales del año 2000 ya había registradas 3,590 maquiladoras y 1,291,232 trabajadores dependiendo de ellas. La IME se convirtió en la principal fuente de empleo industrial y la segunda en generación de divisas; aportó la mitad de las exportaciones mexicanas y el 40 por ciento del empleo manufacturero. Este

crecimiento resultó relevante porque se trató de un periodo de estancamiento del empleo manufacturero en México (Contreras & Munguía, 2007).

Gran proporción de este crecimiento en la IME en México se debió a la instalación en el país de plantas ensambladoras de prendas de vestir que producían para el mercado estadounidense. En el año 2000 el 30.30 por ciento de las maquiladoras instaladas en el país se dedicaban a esta actividad, lo que contribuía al 21.89 por ciento del empleo total de la IME.

El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994. En el anexo 300 B del Capítulo III del TLCAN se reguló el comercio de los productos textiles y de la confección, y se estableció la reducción progresiva y gradual de los aranceles a los bienes que cumplan con las reglas de origen de “hilo en adelante”; lo anterior significó que solo se le daría trato preferencial en aranceles a aquellos productos que fueran manufacturados a partir del hilo fabricado en Estados Unidos, Canadá o México.

Para el Gobierno estadounidense y las organizaciones del ramo textil y del vestido, en Estados Unidos, esta vía de integración regional representó un movimiento estratégico clave frente a las expectativas de eliminación del sistema de cuotas, que entonces estaba en discusión en las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Para ello, era de fundamental importancia que el proceso de liberación acordado con México previera reglas de origen, que evitaran que dicho instrumento fuera aprovechado por los países asiáticos para ingresar al mercado estadounidense mercancías mínimamente transformadas dentro del territorio mexicano (García de León, 2008).

En los primeros años de operación del TLCAN, este siguió estimulando el desarrollo de la industria ensambladora mediante el reforzamiento de los beneficios otorgados bajo el llamado Régimen Especial, al eliminar de manera inmediata toda restricción cuantitativa y los aranceles aplicables a las importaciones de México de las prendas de vestir ensambladas en México, que utilizaban telas fabricadas y cortadas en Estados Unidos (García de León, 2008; Gómez, Vega, 2004; Moreno-brid et al., 2005; Spener et al., 2002).

Sin embargo, conforme avanzó el proceso de desgravación, acordado en el Tratado, para cada uno de los procesos de la cadena productiva de la confección: corte, lavado, costura y bordado, etc., se sentaron las bases para que se pudieran reubicar cada vez más en México dichos procesos, y se desarrollasen procesos productivos más integrados en la industria textil y del vestido.

En México, los principales efectos del TLCAN en la industria textil y del vestido fueron el incremento en sus exportaciones, la mayor entrada de divisas, el aumento de maquiladoras de la confección en varios estados del país, lo que lo convirtió en uno de los principales proveedores de ropa a Estados Unidos.

Por otro lado, a finales de 1994, México experimentó una de las crisis económicas más fuertes de su historia, que propició que su moneda se devaluara en 173 por ciento, de 1994 a 2000. Una de las secuelas de esta crisis fue la caída del costo salarial por hora pagada en México: de 2.47 a 1.23 dólares, situación que propició aún más la llegada de maquiladoras de exportación al territorio; sobre todo, porque los salarios hora promedio pagados en la manufactura estadounidense habían tenido un incremento de 13.9 a 17.2 dólares, de 1988 a 1995 (Mendiola, 1999).

3.3.4. Las maquiladoras de exportación en México durante la primera década del siglo XXI

Durante la primera década del siglo XXI, la IME en México experimentó dos crisis económicas de importante magnitud que se tradujeron en la pérdida, en un lapso muy corto, de miles de puestos de trabajos ante el cierre o migración de un gran número de maquiladoras. El impacto económico y social que ambas crisis produjeron en diversas regiones mexicanas, que dependían en gran medida de la actividad maquiladora, incrementó el cuestionamiento de su papel como estrategia de desarrollo en México (Martínez, 2004).

Después de crecer sin interrupción desde su origen, el número de maquiladoras empezó a declinar de manera acelerada a finales del año 2000. En octubre de ese año, el empleo llegó a su punto más alto, con 1,338,970 trabajadores. De noviembre de 2000 a diciembre de 2001, se perdieron poco más de 250 mil puestos de trabajo; crisis atribuida, en parte, a la recesión iniciada en el año 2001 en los Estados Unidos. A mediados de 2002, el empleo se había reducido en 20 por ciento y la producción en 30 por ciento. Los sectores más afectados fueron la electrónica y el vestido. Sin embargo, cuando la economía de Estados Unidos se recuperó, esa tendencia se revirtió en parte; así, al final del primer semestre de 2006 se habían registrado nuevamente un total de 2,822 plantas y 1,223,180 empleos. Sin embargo, este número de plantas y empleo estuvo por debajo del pico más alto alcanzado por la IME en México; en 2000, por ejemplo, al alcanzar tan solo 76 por ciento de las maquiladoras y 91 por ciento del empleo comparado con ese año.

Debido a que el dinamismo en el crecimiento de la IME en México ha sido menor durante toda la primera década de este siglo, comparado con la última década del siglo pasado, se cuestiona si la causa de este bajo desempeño es debido a fenómenos económicos coyunturales o de carácter estructural y sistémico. Sin embargo, en la actualidad, las maquiladoras aún representan para México un sector de gran importancia social y económica por el número de personas que dependen de ella.

3.4. Naturaleza y funcionamiento del comercio intraindustrial a través de la industria maquiladora de exportación y el régimen arancelario 807 (producción compartida)

La naturaleza de la industria maquiladora se sitúa en la malla de relaciones cada vez más complejas, en que se apoya la producción de bienes y servicios, de los países industrializados, vinculando su trayectoria con las tendencias en la división internacional del trabajo, la cual, a su vez, refleja los cambios experimentados en la organización de las empresas, impulsados por el crecimiento del comercio mundial y la intensificación de la competencia entre países (CEPAL, 1995).

La actividad maquiladora transcurre a través de fronteras, y puede desarrollarse por contratación entre unidades dependientes o independientes, la diferencia salarial existente entre países, está en la base de este proceso. Empero, desde el punto de vista aduanero, hay características bastante diferenciadas entre el régimen que lleva al ensamble y exportación, desde el país origen de la maquiladora (México, en este caso), y el que permite su importación bajo condiciones especiales en el país desarrollado (en este caso en Estados Unidos). Las empresas que se dedican a la maquila en México (o en otros países) suelen estar adscritas a un sistema de entrada y salida basado en el concepto de admisión temporal (o más en particular, zonas francas de exportación), que puede adoptar diversas formas organizativas y de incentivos. El eje de todos estos regímenes se sitúa en la posibilidad de introducir al país con facilidad (agilidad), y con exención del pago de todo tipo de derechos arancelarios, materias primas, insumos intermedios y otros bienes necesarios para el proceso productivo. La exportación tiene las mismas facilidades adicionales (Gitli, 1997).

A su vez, en la normatividad aduanera estadounidense existe el régimen de producción compartida (*production sharing*, en inglés) que se expresa en las fracciones arancelarias 9802.00.60 o 9802.00.80. Según este régimen fiscal, para que un producto sea considerado conceptualmente “producción compartida” los insumos deben de cumplir con las reglas de origen que se establecen en él. En el caso de la industria del vestido, si una empresa se proveía de telas de otra región del mundo, ya no calificaba bajo el régimen especial de producción compartida. Como se observa, este tipo de regímenes funcionaba como restricciones al comercio para ciertos países y daba beneficios comerciales a otros.

Por tanto, la maquila es un sistema de producción, en general, bajo la forma de subcontratación, en el que se transforman insumos intermedios y materias primas importadas, por medio de procesos que, en muchos casos (aunque no necesariamente), tienen escaso valor agregado, cuyos productos finales se comercializan en el exterior. Para realizar estas operaciones, el Estado exonera

al productor de una serie de requisitos que deben cumplir el resto de las empresas ubicadas en el país. Estas facilidades y exoneraciones son, fundamentalmente, de carácter aduanero y de manejo de divisas y de otros incentivos adicionales.

3.5. Causas y consecuencias de la transformación de la industria del vestido en México: De empresas manufactureras a maquiladoras de prendas de vestir orientadas al mercado estadounidense

Como se ha mencionado, de 1940 a 1980 México seguía una estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), lo cual produjo que su industria del vestido estuviera ligada a producir principalmente para el mercado interno. Según Mendieta Pacheco (1998), para 1988 el 90 por ciento de la producción de la industria del vestido en México se destinaba al mercado interno.

El sector industrial en México, durante ese periodo, se caracterizaba por la protección de un mercado interno cautivo, principalmente de bienes de consumo durables, con controles de precios internos y un tipo de cambio fijo subvaluado. Las exportaciones eran solo de productos básicos y de petróleo. En los casos en que las empresas privadas llegaban a exportar, lo exportado era, básicamente, el excedente que no realizaba en el mercado interno. El déficit del sector industrial fue una característica determinante para limitar el desarrollo del sector, ya que sus exportaciones eran mínimas y sus importaciones de bienes de capital y bienes intermedios eran muy altas, pero necesarias según esta estrategia de industrialización. Aunque por mucho tiempo el déficit industrial pudo financiarse con las exportaciones petroleras y de bienes de consumo primario, a finales de los años setenta, con el agotamiento de la estrategia ISI y el deterioro de los precios relativos de los productos básicos, el crecimiento del déficit industrial comenzó a tener mayor peso en la balanza comercial del país. El financiamiento continuó siendo el endeudamiento externo y el gasto estatal, hasta que la economía no pudo seguir conteniendo, por las recurrentes devaluaciones y la caída de los precios internacionales del petróleo, los niveles de deuda y déficit fiscal y externo. La

caída de los precios internacionales del petróleo en 1982 y el aumento de las tasas de interés internacionales provocaron un aumento de la deuda externa total; la deuda externa pública pasó de 20.9 por ciento a 29.8 por ciento del PIB, entre 1980 y 1982, y la deuda privada pasó de 7.9 por ciento a más de 18 por ciento del PIB, en el mismo periodo (Mendieta Pacheco, 1998).

Después de cuatro décadas de crecimiento, México entró en una profunda recesión que se prolongó varios años, en los que hubo fuertes caídas de la producción, tasas de inflación sin precedentes, altos índices de desempleo y reducción de 50 por ciento del salario real (Enrique Dussel Peters, 1997).

La crisis de la deuda fue insostenible en 1982 y México tuvo que entrar en negociaciones con el Fondo Monetario Internacional (FMI), para reprogramar el pago de su deuda externa. Los acuerdos con el FMI requerían que México siguiera una serie de programas de estabilización y ajuste estructural, para reducir el déficit público y de balanza de pagos, y requirió fuertes recortes al gasto público, los subsidios e importaciones, provocando el cierre de numerosas empresas en el país. Las políticas para reestructurar la economía giraron en torno de tres ejes: la apertura externa, la reconversión industrial y la redefinición del papel del Estado (García de León, 2008).

A finales de 1985, dentro del proceso de ajuste macroeconómico se realizó un profundo proceso de desregulación, o nueva regulación, económica y apertura comercial, que eliminó todo tipo de restricciones comerciales cuantitativas, que redujo las tasas de aranceles y fomentó la firma de tratados comerciales con otros países. En ese año se suprimieron los permisos previos de importación sobre casi el 80 por ciento de las fracciones arancelarias. En julio de 1986 México firmó su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (*GATT*, por su siglas en inglés) provocando una reducción del nivel arancelario ponderado de 16.4 por ciento a 13.1 por ciento de 1985 a 1986 (Mendieta Pacheco, 1998).

Para el caso de la industria del vestido, la reducción de los aranceles impuestos por México a las importaciones disminuyó de 47 por ciento en 1985

a 19 por ciento en 1990, y el porcentaje de producción de la industria que estaba protegida por permisos de importación (que en 1985 era de 90 por ciento) fue eliminado por completo en 1990 (Leycegui & Fernández de Castro, 2000). Lo anterior produjo que se incrementaran las importaciones de prendas de vestir a México provenientes principalmente de países asiáticos.

Por tanto, México experimentó, durante la década de los ochenta y a principios de los noventa del siglo pasado, una contracción importante de su mercado interno y un incremento en las importaciones de prendas de vestir de los países asiáticos, que llevó a su industria textil y del vestido a disminuir su contribución al PIB mexicano a tan solo 0.2 por ciento de 1980 a 1985. Aunque en el periodo 1986 a 1990 esta industria tuvo un ligero crecimiento lo que hizo que incrementara su contribución a 1.6 por ciento, y en el periodo anterior a la firma del TLCAN, la industria textil y del vestido mexicana contribuyó con el 2.1 por ciento al PIB total de México.

El atraso tecnológico de la industria textil y del vestido en México le impidió competir con las importaciones de prendas de vestir provenientes de los países asiáticos, que desde décadas orientaron su industria hacia los mercados exteriores, adecuándolas a las exigencias de estos mercados.

Este panorama adverso llevó a muchas empresas mexicanas del vestido, que hasta entonces producían para el mercado interno, a constituirse como empresas maquiladoras para el mercado de exportación, cambiando su integración local por la utilización de telas y diseños importados, y estableciendo vínculos con grandes firmas fabricantes o comercializadoras de prendas de vestir en Estados Unidos (García de León, 2008).

La transformación de las empresas manufactureras mexicanas de la industria del vestido en ensambladoras (maquiladoras) de prendas de vestir, para el mercado estadounidense, provocó el incremento de las exportaciones de manera importante, pero condujo a la desarticulación de la cadena hilo-textil-confección nacional, al tener que importar un gran porcentaje de los insumos para su producción. El bajo nivel de encadenamientos productivos y el

deterioro de la economía durante este periodo han tenido fuertes efectos negativos sobre el empleo en México, propiciando el incremento del trabajo informal.

Asimismo, este proceso generó una mayor concentración del capital y una mayor desigualdad en el sector. Por una parte, existen empresas en un sector moderno que presentan economías de escala y son altamente competitivas en el ámbito internacional, y, por otra parte, hay un sector tradicional donde existen pequeñas empresas con dificultades económicas para lograr mejorar niveles tecnológicos y de productividad.

En resumen, a pesar del incremento en las exportaciones de las manufacturas de México, el efecto de arrastre que se esperaba en el resto de su economía no se ha logrado.

3.6. Dinámicas de la industria del vestido en México en un escenario de globalización económica

3.6.1. Inserción, integración y cambio. Modelo de crecimiento y cambio territorial

Como se ha mencionado, durante los primeros años en que se impulsó la instalación de maquiladoras en México su localización estaba condicionada por ley a la frontera norte del país. Sin embargo, en 1983 el Gobierno mexicano expidió el Decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora que autorizaba su instalación en todo su territorio. A partir de ese momento el desempeño de la industria del vestido mexicana comenzó a ligarse al desempeño de la IME y de las Redes Globales de Producción.

La firma del TLCAN impulsó aún más la llegada de maquiladoras a territorio mexicano. De 1994 a 1998, 463 empresas extranjeras de textiles y confección se establecieron en México, 71.9 por ciento de las cuales eran de Estados Unidos, y el resto de Canadá, Asia y Europa. Entre las principales corporaciones que instalaron plantas ensambladoras de este sector en México

se encuentran Guilford Mills, Burlington Industries, Sara Lee, Oxford Industries, Russel Corp., Galey & Lord, Cone Mills Corp., y Wrangler (Castro, 2004).

La localización geográfica de la industria maquiladora siguió diferentes lógicas. Por una parte, algunas maquiladoras siguieron buscando situarse en la frontera norte del país, incrementando su presencia en esa zona. Otras maquiladoras se instalaron en regiones que durante años habían sido los centros de producción de textiles y prendas de vestir para el mercado mexicano. Lo anterior provocó que estas regiones con tradición en la industria textil y del vestido en México se transformaran en ensambladoras de prendas de vestir para el mercado estadounidense. Por otra parte, algunas maquiladoras prefirieron situarse en regiones de poca tradición industrial (en zonas rurales, por ejemplo), pero de abundante mano de obra que les permitiera producir prendas de vestir más estandarizadas y, además, evitar el problema de la alta rotación de personal que enfrentaba la IME en la zona fronteriza norte. Tal fue el caso del Estado de Yucatán.

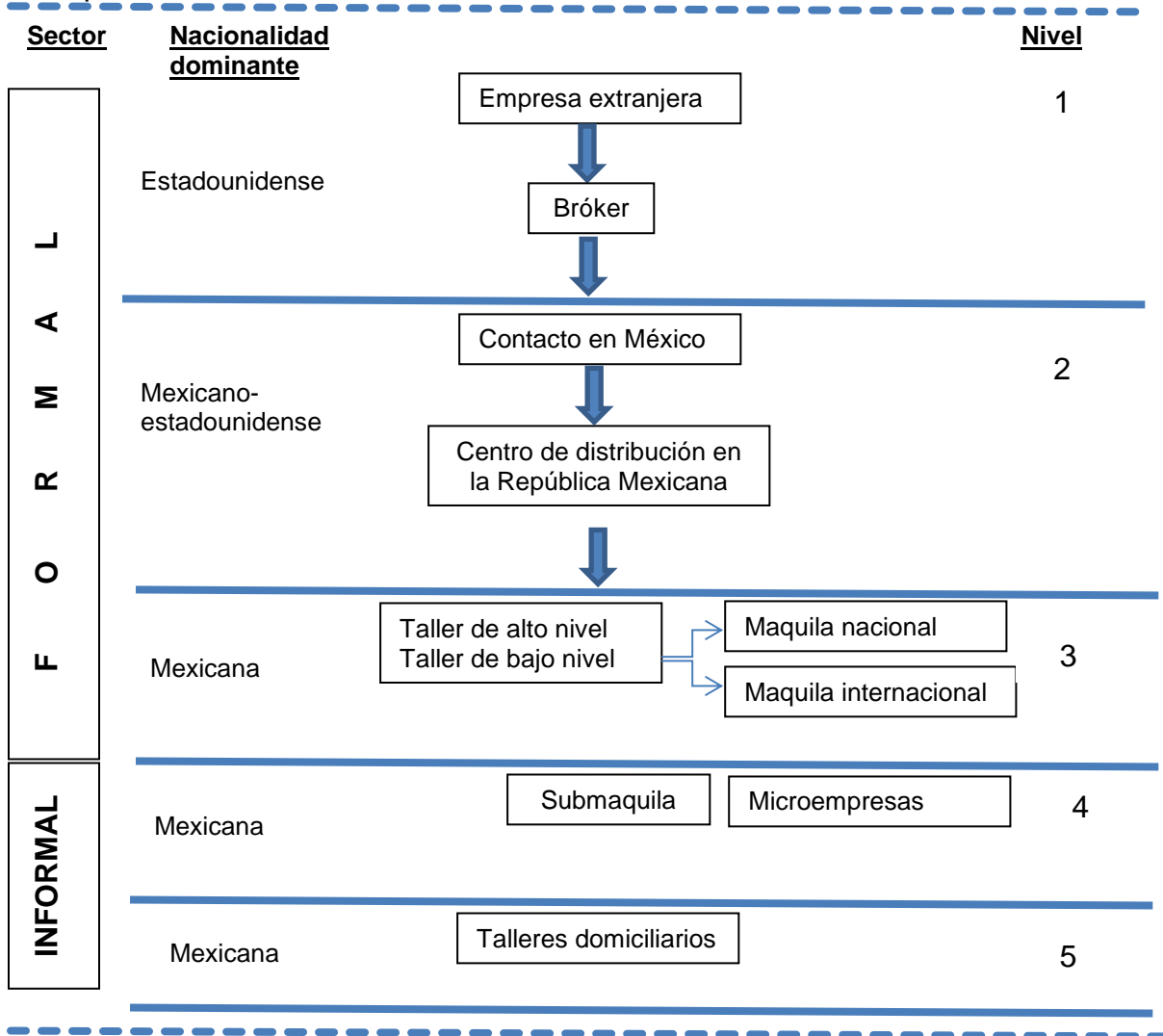
En la segunda mitad de la década de los noventa, la transformación de las regiones productoras de prendas de vestir en México se ligó por completo al desempeño de la IME. La contracción del mercado interno mexicano y el incremento de las maquiladoras en las diferentes regiones no dejaron otra alternativa a las pequeñas empresas mexicanas que trabajar bajo esquemas de subcontratación para estas grandes maquiladoras, situándolas en la parte más baja de la cadena de valor y convirtiéndolas, así, en simples ensambladoras para el mercado estadounidense.

En estas regiones apareció una nueva estructura de redes industriales coordinadas por las grandes empresas extranjeras, lo que encadenó a la empresa mexicana a las redes de proveeduría de prendas de vestir para el mercado de Estados Unidos.

Aunque la forma de la estructura de la red industrial podría variar de región en región, su común denominador era que estaba altamente jerarquizada y coordinada por consorcios extranjeros, que proveían prendas de vestir al

mercado americano. La estructura de red modelo, en general, estaba compuesta por cinco niveles escalonados y engarzados entre sí (Alonso, 1997), (Figura 3.1.).

Figura 3.1. Estructura de la redes de producción bajo la modalidad de maquila de exportación



Fuente: (Alonso, 1997).

En el primer nivel, prevalecían las empresas extranjeras, ubicadas en territorio americano. En el segundo nivel, figuraba el contacto en México, un centro de distribución a la que arribaban contenedores procedentes de Estados Unidos con el material cortado listo para el ensamble. En este nivel participaban algunas empresas mexicanas de gran tamaño. El lazo de unión entre los dos niveles anteriores, en ambos lados de la frontera, era un “bróker”³⁷ cuyo papel era intermediar en los pedidos realizados hasta su entrega (Alonso, 1997).

En los tres últimos niveles (3, 4 y 5) operaban principalmente empresas mexicanas. En el tercer nivel predominaban las empresas pequeñas o medianas. La razón era que las empresas estadounidenses tenían exigencias muy precisas en cuanto a cantidad y calidad. Una de ellas podía requerir 15,000 prendas a la semana, lo cual exigía aproximadamente 15 máquinas en el taller. Las empresas medianas (con más de 100 trabajadores) no solían tener problemas con el tamaño de los pedidos. En contraste, las empresas pequeñas requerían recurrir a la subcontratación nacional (o maquila interna, según la terminología mexicana) con talleres ubicados en el cuarto nivel. El tercer nivel tenía dos subdivisiones adicionales. El nivel alto, así calificado por la cuantía de su inversión, su tecnología reciente y su maquinaria computarizada; y el nivel bajo, con escasa o nula inversión, tecnología de 10 a 20 años de antigüedad y talleres pequeños que, en promedio, no disponían de más de 10 máquinas de coser. Estos pequeños talleres de bajo nivel se situaban en el tercer y cuarto niveles. Algunos por su mejor tecnología podían dedicarse a la maquila de exportación, que en México significa subcontratación extranjera. Se trataba de empresas mexicanas que ensamblaban el material cortado en Estados Unidos, hacia donde regresaban íntegramente. Sin embargo, la mayoría se encontraba en el cuarto nivel, en el que predomina la maquila nacional. Los micro y pequeños empresarios que no podían incorporarse a la maquila de exportación, porque los volúmenes de exportación o los estándares de calidad final eran demasiados altos, podían ser subcontratados por otros micro o pequeños empresarios cuyos talleres sí

³⁷ Un bróker es una persona física o una firma que actúa de intermediario entre un comprador y un vendedor y que normalmente cobra una comisión de la operación. A diferencia del agente, el bróker no actúa en nombre de ninguna de las partes implicadas en el contrato (“EFXTO Comunidad forex. Diccionario,” n.d.).

cumplían con estos requisitos, pero necesitaban cierta ayuda complementaria (Alonso, 1997).

Los dos niveles más bajos, el cuarto y el quinto, eran exclusivamente nacionales, con raras excepciones. En el cuarto predomina la submaquila³⁸ nacional. Estos talleres, que antes maquilaban para empresas de mayor tamaño situadas en su cercanía geográfica y que producían para el mercado interno, pasaron a hacer submaquila para el mercado estadounidense (Alonso, 1997).

En el quinto nivel se encontraban los talleres domiciliarios, los cuales se dedicaban a actividades muy rutinarias de apoyo a la maquila, como son el empaquetado, o el planchado de la prenda de vestir. Debido a que se ligaban a la maquila de exportación, por medio de subcontrataciones de segundo o tercer nivel, la mayor parte subsistía en condiciones muy precarias (Alonso, 1997).

Una de las dinámicas más importantes que se produjeron en México fue que las principales zonas productoras de prendas de vestir se transformaron, a través de estas estructuras industriales, en parte de las redes mundiales de proveeduría al mercado estadounidense y su desempeño pasó a depender, en la mayor parte, de las estrategias de las grandes corporaciones estadounidenses que controlaban estas redes.

Tal fue el caso del Estado de Puebla y de la zona de la Laguna en el Estado de Coahuila, que durante la ISI se habían convertido en las principales zonas productoras de textiles y prendas de vestir para el mercado mexicano. La llegada de la IME a estas regiones las convirtieron en unas de las principales zonas del ámbito mundial proveedoras de pantalones de mezclilla (*blue jeans*) para el mercado estadounidense. La gran cantidad de pantalones de mezclilla que se producían semanalmente en estas zonas hizo que ambas fueran

³⁸ Se emplea este término para evitar la cacofonía de subcontratación.

nombradas como La Capital Mundial del Jeans³⁹, un honor adjudicado previamente a El Paso Texas, en Estados Unidos (Barrios & Santiago, 2004).

A partir de 1994, Puebla fue de los principales Estados de la República Mexicana que incrementó de manera importante la presencia de la IME. Municipios poblanos, con amplia tradición en la producción de la industria textil y del vestido, dieron un giro para orientar su producción a la maquila de exportación. Tal fue el caso del municipio poblano de Tehuacán, que en el año 2000 tenía una producción anual de 50 millones de prendas de vestir, de las cuales 40 millones eran para el mercado de exportación, y facturaba 450 millones de dólares anuales. En este municipio se instalaron líneas de producción de maquiladoras transnacionales como Tarrant Apparel Group, que tiene plantas en Los Ángeles, California (su sede central), Hong Kong y Tailandia. Esta maquiladora era contratista de Gap, Structure y Polo Ralph Lauren, entre otras marcas conocidas, y proveedora directa de grandes tiendas departamentales estadounidenses como JC Penney, The Gap y The Limited. También operaban maquiladoras de exportación tehuacanas como Grupo Navarra y Exportadora Famián, que después pasó a formar parte de Tarrant Apparel Group (Barrios & Santiago, 2004, p.7).

Antes del TLCAN, algunas empresas tehuacanas ya exportaban, pero de 1994 a 1999 fue el periodo considerado de auge en la maquila local. Diversas situaciones propiciaron esta situación, una de ellas fue la decisión de varias compañías estadounidenses, del sector del vestido, de transferir, durante este periodo, sus operaciones de maquila al territorio mexicano y a otros países latinoamericanos.

Tal fue el caso de la empresa de origen americano Guess Inc., que fue uno de los primeros consorcios extranjeros que empezaron a producir pantalones de mezclilla en maquiladoras locales situadas en el municipio de Tehuacán Puebla, tal como el Grupo Navarra. He aquí el antecedente: en 1997 se reportó

³⁹ Tanto la zona de la Laguna en el Estado de Coahuila, como el Estado de Puebla son conocidas como "La Capital Mundial de los *Blue Jeans*", debido a que ambas regiones producen gran cantidad de pantalones de mezclilla a la semana para el mercado estadounidense.

que la compañía Guess Inc., una de las mayores productoras de pantalones de mezclilla a nivel mundial, con base de operaciones en la ciudad de Los Ángeles, California, trasladaría sus operaciones de maquila a México y otros países latinoamericanos. Uno de los principales motivos que la prensa norteamericana mencionaba, acerca de esta decisión, fueron las acusaciones que habían formulado públicamente activistas laborales y sindicales en el Estado de California, por sus prácticas de explotación laboral en los talleres donde se confeccionaban las prendas, así como el escrutinio y vigilancia del Departamento del Trabajo del Gobierno estadounidense a sus operaciones de maquila (Barrios & Santiago, 2004). En ese año, la proporción de prendas de vestir confeccionadas en Los Ángeles, para esa compañía, cayó de 75 a 35 por ciento. Asimismo, en ese año Guess recortó el número de contratistas que le producían en la ciudad de Los Ángeles, pasando de 70 a solo 35 contratistas. Según Maurice Marciano, presidente de Guess Inc., uno de los cuatro hermanos fundadores de la empresa, la búsqueda de menores costos laborales hizo que, en 1993, la empresa comenzara a trasladar parte de su producción a Asia, año en el cual, todavía, el 97 por ciento de su producción provenía de contratistas situados en Los Ángeles. México no se encontraba entre los planes de la empresa porque, según Marciano, las fábricas situadas en su territorio no lograban la calidad que requería la Corporación; pero la firma del TLCAN y la inversión en equipos automatizados de empresas mexicanas permitieron que México se convirtiera en una de sus plataformas de producción. Marciano mencionó que Guess se ahorra de US\$1.50 a US\$2.00 por prenda mediante el envío de los cortes para ser costurados en fábricas de México, Perú y Chile (Rundle, 1997).

Otras comercializadoras de marcas y minoristas estadounidenses siguieron a Guess. Entre ellos Levi Strauss, VF Corporation, Sarah Lee, Farah, Calvin Klein, Tommy Hilfiger, Gap, Polo Ralph Lauren, The Limited, entre otros (Barrios & Santiago, 2004, p. 26).

Se estima que en el municipio de Tehuacán, en el periodo de auge de la IME (1994-2000), había aproximadamente 700 maquiladoras⁴⁰ del sector de la confección, incluyendo las plantas que producían para el mercado interno. Desde los grandes consorcios como Grupo Navarra, que en su tope productivo llegó a emplear a 30,000 personas, hasta los talleres clandestinos de traspatio que operaban con 15 o 20 máquinas (Barrios & Santiago, 2004, pp. 29-30).

Fue así como el municipio de Tehuacán se especializó en la producción de pantalones de mezclilla (*blue jeans*) para el mercado norteamericano, que lo llevó a producir millones de pantalones de mezclilla a la semana. Convirtiéndose, como se comentó anteriormente, en una de las regiones conocidas como la Capital Mundial de los *Blue Jeans*; con las implicaciones ambientales que trae la producción intensiva de este producto.

En ese periodo, las principales marcas estadounidenses de pantalones de mezclilla se instalaron o utilizaron a las maquiladoras en Puebla como sus proveedores (Cuadro 3.5).

⁴⁰ Este dato es aproximado pues muchas de las maquiladoras operaban de manera ilegal, en casas habitación, sin permiso de uso de suelo expedido por autoridades municipales. El Gobierno municipal de Tehuacán tenía censadas, para ese periodo, 248 maquiladoras y la Cámara Nacional de la Industria del Vestido listaba 200 empresas del sector. Estos datos, no obstante, son poco precisos ya que solo se contaba oficialmente con las registradas por la Secretaría de Hacienda o a las afiliadas a los organismos empresariales (Barrios & Santiago, 2004).

Cuadro 3.5. Marcas estadounidenses que maquilaban en Tehuacán Puebla, México, durante el auge de la IME

Tipo de clientes	Nombre
Fabricantes	Sara Lee (F) Farah (F) Sun Apparel Jones Apparel Group) (F) Ditto Apparel (F) Azteca Production (F)
Comercializadores de marca	Levi's (CM, F) Wrangler (CM, F) (Propiedad de VF Corporation) Guess (CM) Calvin Klein (CM) Tommy Hilfiger (CM) Polo Ralph Lauren (CM) Reebok (CM) Cherokee (CM) Paris Blues (CM, F) Quick Silver (CM) Dockers (CM) Ocean Pacific (CM) Lee (CM)
Tiendas minoristas	Gap (CM, TM) Old Navy (CM, TM) (Propiedad de Gap) Banana Republic (CM, TM) (Propiedad de Gap) American Eagle (CM, TM) Armani (CM, TM) Structure (CM, TM) (Propiedad de Limited Inc.) Express (CM, TM) (Propiedad de Limited Inc.) New York and Company (CM, TM) (Propiedad de Limited Inc.) JC Penny (TM) Hub Distribution Inc. (CM, TM) Xoxo (CM, TM)

(F) Fabricante, (CM) Comercializadores de marca, (TM) Tienda minorista

Fuente: (Barrios & Santiago, 2004)

Otro caso similar se dio en la región mexicana conocida como La Laguna, zona metropolitana situada en el norte de México, a 4 horas en automóvil del Estado de Texas, y conformada por las ciudades de Torreón, Gómez Palacio y Ciudad Lerdo, entre otros municipios situados en los estados de Coahuila y Durango.

La región de la Laguna o La Laguna, como se le llama en México, ha sido desde el siglo XIX una de las principales regiones productoras de algodón en el país, situación que le permitió desarrollar su industria textil y del vestido para proveer al mercado nacional durante el siglo pasado. En esta región se localizan las empresas nacionales de textiles más antiguas del país, como la

Compañía Industrial de Parras, que inició sus labores en el año de 1899 (“PARRAS / Parras,” n.d.). Desde su inicio industrial, las empresas del vestido en La Laguna se especializaron en pantalones de algodón, primero como ropa de trabajo para la creciente fuerza laboral de las industrias de la región, y, más tarde como prendas de vestir de moda, cuando los pantalones de mezclilla o vaqueros se volvieron un producto dominante de la industria del vestido. Durante el periodo de la ISI, la región tuvo un crecimiento significativo, principalmente, por su producción de ropa de algodón (J Bair & Gereffi, 2003).

Como sucedió con la totalidad de la industria textil y del vestido en México, en la década de los ochenta y principios de los noventa del siglo pasado, las empresas del vestido en La Laguna experimentaron una reducción importante en su demanda, provocada por la contracción del mercado interno mexicano a causa de las reiteradas crisis económicas en el periodo y ante la entrada al país de prendas de vestir importadas a menores precios por la apertura comercial. Esto ocasionó el cierre de muchas de las empresas del vestido en la región.

La situación generó que aquellas empresas de la región que habían logrado permanecer, vieran en la exportación la única opción viable para mantenerse en funcionamiento. La transición de muchas de esas empresas locales hacia la exportación transformó el conglomerado de La Laguna. A pesar de que varias de ellas ya habían desarrollado y comercializado sus propias líneas de pantalones de mezclilla en el mercado mexicano, pronto se percataron de que no podían satisfacer los volúmenes ni los estándares de calidad que exigían los consumidores estadounidenses. Por consiguiente, exportaron por medio del único mecanismo disponible: se convirtieron en plantas maquiladoras que ensamblaban pantalones de mezclilla para el mercado estadounidense (Bair & Gereffi, 2003, p. 346).

La firma del TLCAN propició que los grandes minoristas y comercializadores de marca estadounidenses consideraran conveniente transferir cuanto fuera posible de este negocio a México, debido a que las reglas de origen del TLCAN daban a las prendas de vestir fabricadas, según acuerdo de paquete completo,

el mismo acceso preferencial al mercado estadounidense que las prendas de vestir exportadas con arreglo al régimen de maquila 807, siempre y cuando se fabricaran con insumos textiles norteamericanos. Así, los compradores que hacían pedidos de paquete completo a fábricas en México no tenían que preocuparse por los aranceles o las restricciones por cuotas, como sucedía cuando importaban las prendas de vestir de otros países exportadores (Bair & Gereffi, 2003. p. 348).

De 1994 a 2000, el importante crecimiento de las exportaciones de pantalones de mezclilla al mercado estadounidense y el número de empleos generados por esta industria en La Laguna, hizo que se le considerara como una de las regiones mexicanas “ganadoras” después de la firma del TLCAN.

Según estimaciones, para 2000, las empresas de La Laguna producían un promedio semanal de seis millones de prendas, 90 por ciento de las cuales se exportaba. Los pantalones de mezclilla representaban el 75 por ciento de las exportaciones, lo que significaba que la región confeccionaba cuatro millones de ellos a la semana. Para mantener el paso de este mercado aumento en la producción, el empleo en las 360 plantas de la industria del vestido en la zona creció de 12,000 a 75,000 empleos aproximadamente en ese periodo (Bair & Gereffi, 2003, p. 343).

A pesar que durante la primera década del siglo XXI la recesión en Estados Unidos tuvo un impacto negativo en las exportaciones de la zona, esta ha seguido siendo una de las principales exportadoras mundiales de pantalones de mezclilla a ese mercado y, poco a poco, ha ido recuperando su dinamismo, aunque no ha logrado alcanzar los niveles que tuvo durante la segunda mitad de la década de los noventa. Durante 2011, la producción de pantalones de mezclilla en la zona regresó a niveles de los 3 millones de prendas en promedio semanal, situación que mostraba una mejoría importante después que en 2007 la región solo produjese 2 millones de prendas en promedio a la semana. Las principales empresas de la zona tienen capacidades de producción que oscilan de 2 mil a 250 mil prendas semanales (“Sector mezclilla luce deslavado | El Economista,” n.d.).

Las empresas del vestido situadas en La Laguna han sido proveedoras de las principales corporaciones transnacionales que comercializan prendas de vestir en el mercado estadounidense (Cuadro 3.6).

Cuadro 3.6. Clientes principales para las exportaciones de La Laguna en el año 2000

Tipo de clientes	Nombre
Fabricantes	Sun Apparel (Jones Apparel Group) (F)
	Alfs (F)
	Kentucky Apparel (F)
	Grupo Libra (F)
	Siete Leguas (F)
	Red Kap (F)
Comercializadores de marca	Levi's (CM, F)
	Wrangler (CM, F) (Propiedad de VF Corporation)
	Action West (CM, F)
	Polo (CM, F)
	Guess (CM)
	Calvin Klein (CM)
	Tommy Hilfiger (CM)
	Liz Claiborne (CM)
	Old Navy (CM)
	Donna Karan (CM)
Chaps (CM)	
Tiendas minoristas	Gap (CM, TM)
	The Limited (CM, M)
	K-Mart (M)
	Wal-Mart (M)
	JC Penny (TM)
	Sears (M)
	Target (M)

(F) Fabricante, (CM) Comercializadores de marca, (TM) Tienda minorista
Fuente: (J Bair & Gereffi, 2003).

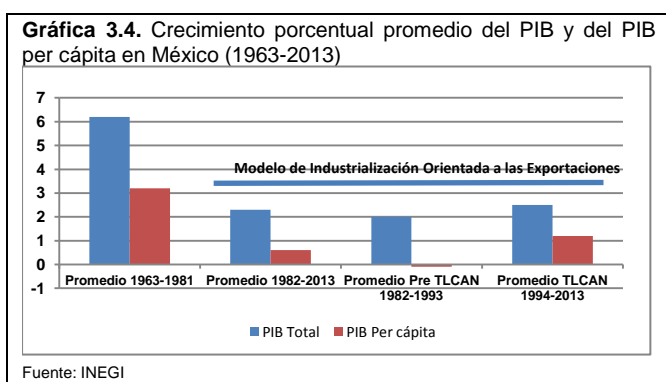
3.6.2. Dinámicas en el mercado de trabajo

Una de las principales críticas a los resultados del modelo económico orientado a las exportaciones, que ha seguido México en los últimos años, está relacionada con el impacto en las condiciones laborales. Según las posiciones más críticas, la inserción de México en la economía global se dio a través de un modelo maquilador, el cual está asociado a la necesidad de mantener bajos niveles salariales para conservar su competitividad y, peor aún, a la explotación laboral. Muchas de estas críticas están basadas en las dinámicas que se han

presentado en la industria del vestido, en diferentes regiones mexicanas, desde su inserción a la redes de producción global.

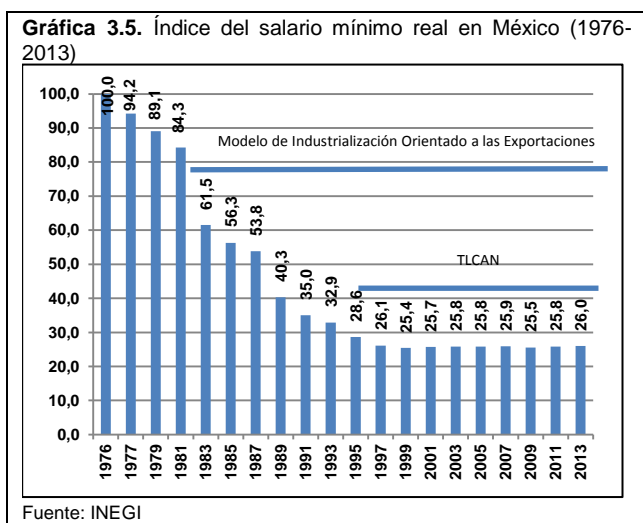
En lo macro, las críticas al modelo están fundamentadas, principalmente, en el poco impacto que ha tenido el importante crecimiento en las exportaciones en su crecimiento económico; así como en los niveles salariales que se han mantenido muy bajos durante el periodo de la IOE, que no han permitido llegar a los niveles de poder adquisitivo que experimentó el obrero mexicano durante los años de la ISI.

De 1963 a 1981, periodo ligado en México a la ISI, la tasa promedio del



crecimiento del PIB y del PIB per cápita fue de 6.2 y 3.2 por ciento, respectivamente; mientras que de 1982 a 2013, periodo ligado a la IOE, estos mismos indicadores han crecido en promedio 2.3 y 0.6 por ciento respectivamente.

Con la firma del TLCA no se alcanzaron tasas de crecimiento en México cercanas a las experimentadas en el periodo de la ISI. Entre 1994 y 2013, el crecimiento promedio del PIB y del PIB per cápita ha sido de 2.5 por ciento y de 1.2 por ciento, respectivamente (Ver gráfica 3.4).



Asimismo, los niveles salariales en México durante el periodo de la IOE han permanecido en niveles bajos, impidiendo la recuperación de los niveles de poder adquisitivo que el obrero mexicano experimentó durante los setenta. De 1976 a 2013, la pérdida de poder adquisitivo del salario mínimo fue de 74.5 por

ciento, y durante el TLCAN esta pérdida ha sido de 20.97 por ciento (Ver gráfica 3.5). Lo anterior, justifica, en buena medida, el hecho de que el modelo exportador mexicano basa su competitividad en mantener bajos niveles salariales

En lo micro, las críticas al modelo se basan en las condiciones laborales que se asocian al trabajo en una maquiladora. Por lo común, la actividad en una maquiladora está relacionada con niveles salariales bajos, trabajo a destajo, jornadas extensas, poca seguridad laboral y estándares laborales mínimos o, a veces, hasta menores a las condiciones establecidas en la ley. De hecho, diversas organizaciones de la sociedad civil y estudiosos del tema laboral han señalado las condiciones precarias en las que se da el trabajo en las maquiladoras en diversas regiones del país.

En los últimos años varios de los estudios realizados en México sobre las maquiladoras precisamente tratan el tema de las condiciones laborales en las fábricas exportadoras de prendas de vestir. En general, estos estudios concluyen que se trata de una inserción a partir de trabajos con baja capacidad de generación de valor y con deterioro de aquellos que tienen un contenido mayor debido a la posición que ocupa nuestro país en las Cadenas Globales de Valor y en la naturaleza del funcionamiento de la maquila (Martínez de Ita et al., 2006).

Tal es el caso del informe denominado Tehuacán: del calzón de manta a los *blue jeans* (Barrios & Santiago, 2004) que realizó la Comisión de Derechos Humanos y Laborales del Valle de Tehuacán, A.C., en colaboración con la Red de Solidaridad de la Maquila, donde se presenta el impacto que ha tenido en la región de Tehuacán su especialización en la producción de pantalones de mezclilla para el mercado estadounidense. Entre las principales conclusiones del informe, tanto en la primera (Barrios, 2002) como en la segunda edición (Barrios & Santiago, 2004), sobre las condiciones laborales, se encuentran las siguientes:

- Las condiciones para los aproximadamente 70 mil trabajadores, en las

más de 700 maquiladoras que existen en la región, son opresivas y de sistemática violación a los derechos humanos laborales básicos. Los gritos, las humillaciones, los maltratos y el acoso sexual son cosa de todos los días. En los grandes consorcios de propiedad de empresarios locales y extranjeros, la situación es a veces mejor que en otras plantas, ya que ahí sí cuentan con IMSS o seguridad industrial. Pero no debido a que a los empresarios les interese respetar la Ley Federal del Trabajo, sino a que las famosas marcas de pantalones de mezclilla cuidan su imagen ante sus clientes, especialmente de Estados Unidos; ya que, desde hace años, han sido señaladas como empresas que se hacen millonarias con el sufrimiento de los trabajadores; incluyendo a menores de 11 años, como sucede en la región de Tehuacán, donde hay casi 5 mil niños trabajando para la maquila, ya sea en empresas medianas y chicas, escondidos o con actas de nacimiento falsificadas para aparentar más edad, o deshebrando pantalones con sus familias dentro de sus casas.

- Los salarios son muy bajos, especialmente después de la desaceleración estadounidense de 2001. Un obrero nahua o mazateco, que trabaja hasta 12 horas diarias como norma y que participa en la producción de unos 5 mil pantalones semanales para Polo Ralph Lauren, Tommy Hilfiger o Wrangler en la ciudad de Tehuacán o en Ajalpan, gana hasta 700 pesos semanales, pero si es en Sierra Negra su salario puede ser de unos 300 pesos. La mayoría de ellos no sabe que en San Francisco o en Los Ángeles, esos pantalones pueden costar mil pesos o más en un changarro de Gap o en un supermercado de Wal-Mart.
- Existe discriminación racial contra trabajadores indígenas, incluyendo insultos racistas de los supervisores.
- No existe libertad de asociación ni libre sindicalización.
- El sistema de contratación más común consiste en hacer firmar obligatoriamente al trabajador contratos de 28 días, por lo que una vez cumplido este periodo, tienen que firmar otro por el mismo número de días y, así sucesivamente, con lo que el trabajador nunca obtiene

antigüedad ni conserva derechos.

- En las lavanderías los trabajadores están expuesto a inhalaciones tóxicas.
- Es común que los trabajadores trabajen de 10 a 12 horas al día sin el pago por el tiempo extra requerido legalmente. Esta práctica parece que es una de las violaciones más comunes a la Ley Federal del trabajo en las maquiladoras. Los trabajadores también informan que cuando no se cumplen las cuotas de producción en el tiempo establecido se encuentran con frecuencia que la cuota es luego aumentada sin aumento en el pago.
- Un problema común es que las empresas no registran a sus trabajadores con el programa gubernamental de salud del Seguro Social (IMSS).

Estas dinámicas laborales ligadas a la industria maquiladora de exportación se presentan en diferentes regiones mexicanas. En la frontera norte, donde la maquiladora de exportación tiene más de 50 años de existencia, y en la cual conviven maquiladoras que van desde las intensivas en mano de obra, como es el caso de la industria del vestido, hasta las de mayor contenido tecnológico, como es el caso de la industria electrónica y la de autopartes, las condiciones laborales presentes para las obreras y los obreros mexicanos no difieren y, a veces son, más difíciles, aún, que en otras regiones de México, y se volvieron más complicadas, todavía, desde la firma del TLCAN.

De acuerdo con organizaciones de base⁴¹ que trabajan en la frontera norte de México,⁴² las condiciones en el trabajo para los trabajadores de las maquiladoras han empeorado a todos los nivel desde la firma del TLCAN. Una de las principales causas es el traslado de las fábricas, que con los años

⁴¹ El término organizaciones de base sirve para identificar a las organizaciones de carácter social o político más cercanas a la comunidad a la que sirven. A su vez, las organizaciones de base son asistidas por organizaciones mayores, que pueden ser desde un partido político, una ONG, o federaciones o confederaciones de organizaciones o secciones de organizaciones nacionales o regionales. En teoría, la organización de base es la célula más pequeña y más relacionada con el pueblo llano ("Grupos Sociales. Materia de sociología en WordPress.com," n.d.).

⁴² Entrevista realizada por David Bacon, del Instituto del Tercer Mundo, a Julia Quiñónez, coordinadora del Comité Fronterizo de Obreras, organización de base dirigida por trabajadoras y trabajadores de la maquiladora en México.

habían alcanzado mejores prestaciones y mejores salarios, hacia el sur de México, incluso a solo tres horas de la frontera, donde los salarios y las condiciones de trabajo son peores; específicamente, en las zonas rurales, incrementándose la precariedad en el empleo en la frontera norte (Bacon, 2006).

Estas condiciones precarias de trabajo exponen, día a día, a sectores crecientes de la población a situaciones de exclusión. Precariedad que se caracteriza por una discontinuidad en el empleo, la incapacidad de controlar la relación contractual, trabajos continuos de baja calificación, ausencia de derechos sindicales y salarios bajos e irregulares (de la O. & Medina, 2008).

La amplia presencia, durante décadas, de la maquiladora en la frontera norte del país ha favorecido un escenario de alta vulnerabilidad laboral para los trabajadores en la zona, quienes se mantienen en continuo movimiento en busca de trabajo y sin la oportunidad de trazar claramente su destino laboral. En el caso de las mujeres de la maquila, estas parecen ser parte de estos nuevos sujetos de la precariedad y la vulnerabilidad laboral. Esta condición se manifiesta en una extendida carencia de recursos para enfrentar un mercado laboral poco estable y sin seguridad social. Se trata de un contingente de mujeres migrantes, jóvenes y maduras, que se han convertido en mano de obra flexible. Estas viven en tensión continua entre la actividad precaria y el desempleo. La inestabilidad en su trayectoria laboral refleja comportamientos fluctuantes e itinerantes dentro de la maquila, como una estrategia para mejorar los salarios y tener acceso a la seguridad social para sus familias (de la O. & Medina, 2008).

En la práctica, la “flexibilidad laboral” se refleja en la pérdida de importantes prestaciones y beneficios para los trabajadores. Las prestaciones como seguro de vida, cajas de ahorro, becas para trabajadores y sus hijos, préstamos, etc., han sido sustituidos por premios y bonos de producción y calidad condicionados al cumplimiento de cuotas (Picard, 2003). Más aún, el incremento de la subcontratación y la presión para mantener los costos bajos ha incrementado en México lo que se conoce como el “trabajo informal”,

caracterizado por no tener las mínimas prestaciones laborales. Tal ha sido el caso, por ejemplo, de la industria del vestido, que en el año 2000, considerado como uno de sus “mejores años”, por sus volúmenes de producción, exportaciones y generación de empleo, solo 55.74 por ciento del personal ocupado tenía seguridad social, 30.91 por ciento tenía crédito a la vivienda, 49.74 por ciento contaba con prestación de vacaciones, 51.51 por ciento con seguro para el retiro y 53.52 por ciento con aguinaldo (Cuadro 3.7).

Cuadro 3.7. Porcentaje de la población ocupada en la industria del vestido con prestaciones sociales. Año 2000

Tipo de prestación	Proporción del personal ocupado total
Aguinaldo	53.52
Vacaciones	49.74
Reparto de utilidades	26.12
IMSS	55.74
SAR	51.51
Crédito a la vivienda	30.91
Médico particular	0.80
Otras prestaciones	9.27

Fuente: Martínez de Ita *et al.*, 2006 con datos de la Encuesta Nacional de Empleo, 2001

3.6.2.1 Instituciones y mercado laboral en México en un escenario económicamente globalizado

En México, como consecuencia de la liberalización económica, a partir la década de los ochenta, las relaciones laborales han sufrido una fuerte flexibilización dentro de los procesos productivos. Con el objetivo de impulsar una reestructuración de su sector productivo el Estado mexicano ha puesto en marcha políticas industriales y laborales basadas en la ideología de la excelencia, la competitividad y la productividad, lo cual cambia las relaciones de trato entre el capital y el trabajo, en el sentido de una articulación de esfuerzo de los actores productivos, frente a los retos de la “modernización”, y en detrimento de los derechos laborales de los trabajadores (Picard, 2003, p. 58).

La reestructuración productiva en México ha significado la flexibilización laboral vía modificaciones a los contratos colectivos de trabajo, el debilitamiento de los sindicatos, la inseguridad en el empleo, mayores cargas de trabajo y problemas de seguridad e higiene (Carrillo González & Mota Martínez, 2008).

En la industria del vestido en México estas condiciones institucionales que facilitan la “flexibilización laboral” han favorecido, según diversas organizaciones de la sociedad civil, las constantes y sistemáticas violaciones a los derechos humanos y laborales de los trabajadores de este sector industrial. Existen, asimismo, muchas dificultades para impulsar una defensa de estos derechos por dichas instituciones, porque la legislación mexicana impide a la Comisión Nacional de Derechos Humanos, que fue constituida como condición impuesta por Estados Unidos para la firma del TLCAN, a intervenir en tres tipos de asuntos: electorales, jurisdiccionales y laborales. Esto es una contradicción porque la Constitución Política Mexicana considera el trabajo como una garantía individual; es decir, como un derecho humano y, en este caso, el Gobierno mexicano considera los conflictos laborales solo como asuntos entre particulares, el empleador o patrón y los trabajadores (Barrios & Santiago, 2004, p. 64).

3.6.3 México, economía extravertida, de bajo crecimiento económico y sistema productivo desarticulado

El cambio de estrategia de desarrollo en México,⁴³ iniciado en la década de los ochenta, buscó impulsar el crecimiento de su economía a través de las exportaciones manufactureras. Por tanto, la firma del TLCAN, en 1994, más que un simple acuerdo comercial fue la culminación de este cambio radical de estrategia.

Se asumió que el TLCAN, junto con las drásticas reformas macroeconómicas y la liberalización del comercio, impulsaría la inversión local y extranjera al producir bienes exportables hacia el mercado estadounidense, lo que causaría una rápida expansión en su sector manufacturero, estimulado por las

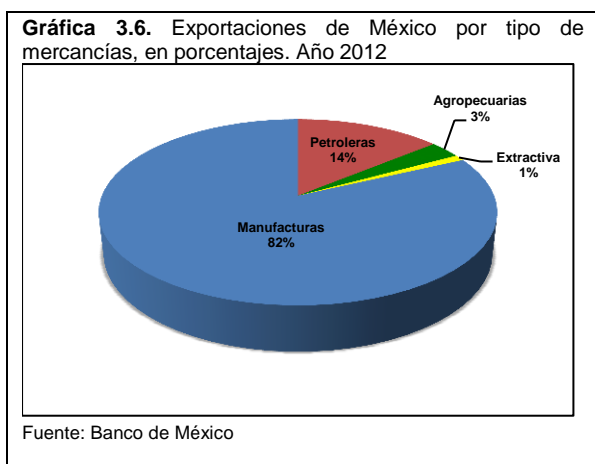
⁴³ El cambio de modelo de desarrollo implicaba abandonar la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) conducida directamente por el Estado, hacia una estrategia de Industrialización Orientada hacia las Exportaciones (IOE), centrada en la liberalización del comercio, y que requería una drástica reducción de la intervención directa del Estado en la economía.

exportaciones de productos intensivos en mano de obra, que terminaría en estimular el resto de su economía provocando altas tasa de crecimiento.

Sin embargo, después de 20 años, a pesar del importante crecimiento de las exportaciones manufactureras en México, estas aún no se han constituido como un motor lo suficientemente poderoso para impulsar altas tasas de crecimiento en el resto de su economía.

Con los cambios en su modelo de industrialización, México se convirtió en una “potencia” exportadora de bienes manufacturados, la mayor de América Latina, y abrió su economía como ningún otro país del subcontinente. Entre 1992 y 2012, el total de las exportaciones del país se ha expandido en forma notable, pasando de 46.2 a 370.9 mil millones de dólares. De ese total, 81 por ciento han sido manufacturas (301,992.7 mdd), pero alrededor de la mitad correspondieron a actividades de ensamblaje de las IME. La tasa media anual de incremento de las exportaciones, en el periodo 1989-2006, fue de 9.6 por ciento; de 1989 a 1993, de 5.8 por ciento; y de 1994-2008, de 14.1 por ciento. Esto condujo al incremento notable del coeficiente de exportaciones del país, el cual pasó de 13 por ciento a alrededor de 27 por ciento, desde 1992 a 2008. Asimismo, el grado de apertura comercial se incrementó de 16.3 por ciento del PIB, en 1981, al 30.4 por ciento, en 1994, al entrar en vigor el TLCAN, hasta alcanzar el 73.2 por ciento, en 2011.

En este periodo de tiempo también la composición de las exportaciones



mexicanas dio un giro radical, pasando de depender de sus exportaciones petroleras durante la ISI a las exportaciones de bienes manufacturados en la IOE. En la actualidad, 82 por ciento de las exportaciones que realiza México corresponden a la industria manufacturera (Gráfica 3.6).

Más aún, basándonos en la clasificación de productos manufacturados por



nivel tecnológico, desde la década de los noventa, aproximadamente 60 por ciento de las exportaciones manufactureras de México está clasificado en bienes de nivel tecnológico de medio a alto. Sin embargo, al ser la mayor parte bajo esquemas de maquila, en muchos de los casos, México se especializa en la fase de producción tecnológicamente simple de un producto de elevada tecnología (Gráfica 3.7).

A pesar de este importante crecimiento de las exportaciones manufactureras, los resultados en materia de crecimiento económico y empleo han sido reducidos; asimismo, el ingreso se ha concentrado, y la economía informal y la migración de mexicanos hacia Estados Unidos se han incrementado. De 1994 a 2013, la tasa media anual de crecimiento del producto ascendió a tan solo 2.5 por ciento, quedándose muy atrás de las conseguidas en la etapa de la ISI, y el ingreso por habitante, a lo largo de la década (2000-2010), apenas tuvo un crecimiento acumulado del 6.7 por ciento, mientras que Brasil y Argentina lograron en el mismo periodo, un aumento de 27 por ciento y 35.9 por ciento respectivamente.

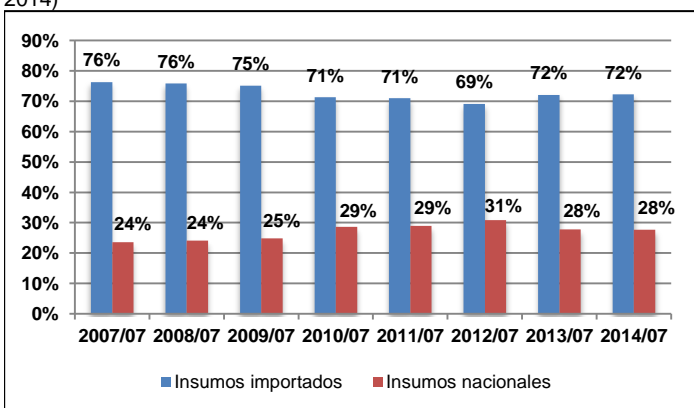
Parte de este fracaso se le atribuye a que la apertura comercial desarticuló las cadenas de proveeduría nacional, al ligar la mayoría de las exportaciones manufactureras a la importación de bienes intermedios y de capital. En 2012, 84.9 por ciento de las importaciones mexicanas fueron realizadas por la industria manufacturera siendo el 74.9 por ciento importaciones de bienes intermedios y el 10.3 por ciento de bienes de capital.

Es por ello que la expansión de las exportaciones ha ido acompañada por una auténtica explosión de las importaciones. El coeficiente de importación se disparó de 7.6 por ciento del PIB, en 1990, a 36.7 por ciento, en el año 2011. Lo anterior debido ciertamente por las empresas que operan bajo el régimen

del programa denominado “Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación” (IMMEX),⁴⁴ pero también se presenta en la mayor parte de las empresas manufactureras en México que exportan. En torno del 70 por ciento de las exportaciones de manufacturas en México está relacionado con procesos de ensamblaje de insumos importados, que entran al país a través de regímenes fiscales preferenciales. Se estima que, como resultado de las facilidades fiscales que ofrece este tipo de programas, las empresas manufactureras que dependen de insumos extranjeros, que se introducen al país como importaciones temporales, pagan aproximadamente un 30 por ciento menos por sus insumos que las empresas similares que utilizan insumos producidos localmente (Moreno-brid et al., 2005).

En los últimos años, el porcentaje de insumos importados por parte de la

Gráfica 3.8. Porcentaje de insumos nacionales e importados de la Industria Manufacturera y Maquiladora de Exportación en México. (2007-2014)



Fuente: INEGI.

IMMEX ha rondado por el 70 por ciento (Gráfica 3.8).

Por tanto, la conexión entre gran parte del sector exportador manufacturero y el resto de la economía nacional por el lado del abastecimiento de insumos ha sido extremadamente débil, limitando su potencial de crecimiento al

no expandir la demanda de producción interna (Fujii, 2010).

Se trata de una industria exportadora que, en lugar de fortalecer la planta productiva nacional, es una mera plataforma controlada por las empresas trasnacionales (ETN), y por unos cuantos grupos nacionales, que utilizan los

⁴⁴ En 2006, el Gobierno mexicano sustituyó el programa de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) por el programa denominado Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX). EL IMMEX agrupó en un solo programa a todas las empresas manufactureras y de servicios asentadas en México que participaban en diferentes programas que les ofrecían regímenes fiscales preferenciales para importar temporalmente libre de impuestos los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación.

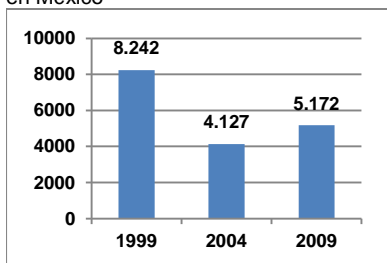
bajos salarios como ventaja competitiva, pero que carece casi totalmente de vínculos con el resto del sistema productivo. La industria manufacturera ha perdido, como consecuencia de ello, importancia dentro del producto nacional. Su participación en el PIB se redujo del 23.9 por ciento, en 1988, a 17.6, en 2012. La ocupación de trabajadores ha disminuido, en términos relativos y absolutos. La planta de trabajadores decreció de 4,397,034, en el año 2000, a 3,352,123, en 2014. El núcleo exportador instalado en México está altamente concentrado sectorialmente, en unos cuantos rubros; a saber: automóviles, autopartes y productos electrónicos, y más del 80 por ciento de estos se dirigen al mercado estadounidense (Guillén, 2012).

Según (Guillén, 2012), la industria construida bajo la cobertura del TLCAN, probablemente, ha significado la modernización de algunos de los segmentos del aparato productivo, pero no ha creado cadenas productivas internas. Los efectos hacia atrás no se dan en el espacio nacional, sino que se trasladan al territorio estadounidense de donde proviene la mayor parte de los insumos que utiliza el sector exportador. Se tiene entonces una industria quizá modernizada en algunos segmentos, pero más desarticulada que la que se tenía en la etapa de la ISI. Es una suerte de enclave lo que explica que sea incapaz de dinamizar a la economía mexicana en su conjunto. Su capacidad de absorción del progreso tecnológico es muy restringida. En realidad lo que se exporta es mano de obra barata en la forma de productos industriales, empaquetados en México, pero concebidos y diseñados en otros espacios, y de técnicas de producción de punta en algunos casos, pero que no son internalizadas; es decir, no son asimiladas ni transmitidas. Más que un proceso de industrialización, lo que México ha experimentado es un proceso de “maquilización” de las actividades manufactureras.

Para la cadena de producción fibra-textil-vestido mexicana, la IOE también significó la desarticulación de las cadenas de producción locales y regionales. Mientras la industria del vestido fue insertada en la cadena de suministro de prendas de vestir al mercado estadounidense, coordinada por grandes corporativos americanos, la industria textil mexicana sufría al competir con la industria textil de Estados Unidos. Lo anterior se debió a que mientras que la

industria del vestido es intensiva en mano de obra, la industria textil basa su

Gráfica 3.9. Fabricación de insumos textiles. Total de unidades económicas en México



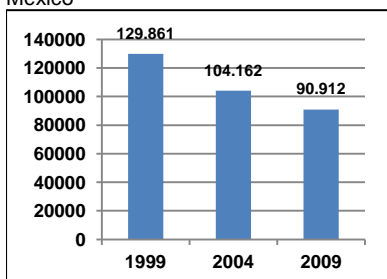
Fuente: Censos Económicos. INEGI.

productividad en la tecnología y en la escala. El cambio de estrategia de industrialización encontró una industria textil mexicana, con bajos niveles de competitividad y con atraso tecnológico, que le dificultaron competir con la industria textil estadounidense. Por tanto, la mayor parte de las exportaciones mexicanas de la industria del vestido se basaban en la

importación de insumos textiles estadounidense.

Mientras la industria del vestido mexicana crecía en el número de unidades

Gráfica 3.10. Fabricación de insumos textiles. Personal ocupado total en México

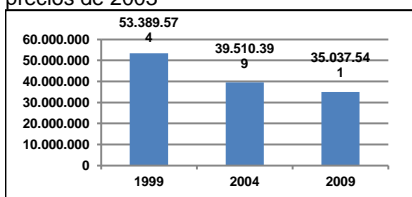


Fuente: Censos Económicos. INEGI.

económicas, producción, exportaciones, y empleo, la fabricación de insumos textiles tenía un retroceso. De 1999 a 2004 el número de unidades económicas que se dedicaba a la fabricación de insumos textiles se redujo a la mitad produciendo una caída de en el personal ocupado y en su producción del 19.78 por ciento y 25.99 por ciento, respectivamente. Los

últimos datos del Censo Económico de México 2009 muestran que la fabricación de insumos textiles no ha alcanzado los indicadores que tenía durante la década de los noventa (Gráficas 3.9, 3.10 y 3.11).

Gráfica 3.11. Fabricación de insumos textiles. Valor de la producción en México a precios de 2003



Fuente: Censos Económicos. INEGI.

Esta desarticulación de la cadena fibra-textil-vestido en México ha traído como consecuencia que el alto crecimiento en las exportaciones de prendas de vestir no tenga

capacidad, en el interior del territorio mexicano, para impulsar un crecimiento de las regiones.

3.6.4. Industria del vestido y deterioro ambiental

Una de las principales preocupaciones del modelo de integración a la economía global que ha impulsado México, basado principalmente en la atracción de la IME, es el deterioro ambiental que este modelo conlleva. Debido, principalmente, a que uno de los factores que promueven la llegada de las maquiladoras es la búsqueda de territorios con políticas ambientales menos restrictivas que en sus países de origen. Este el caso de los países en desarrollo.

En México, en los últimos años, diversas organizaciones de la sociedad civil e instituciones internacionales han manifestado su preocupación sobre el impacto ambiental que ha provocado la estrategia de impulso al crecimiento económico impulsado por México, que según el Banco Mundial (González Amador, 2002), se ha basado en gran parte en la explotación de los recursos naturales, y que por la falta de un enfoque coherente de protección ambiental ha contribuido significativamente a la contaminación del medio ambiente.

En este mismo reporte del Banco Mundial (González Amador, 2002) se cuantifica que, para México, el deterioro del medio ambiente, relacionado con la estrategia de crecimiento económico, ha tenido un costo anual de 63 mil millones de dólares, cantidad que equivale al 10 por ciento del PIB del país. El organismo afirma que a la tasa actual del deterioro del medio ambiente, en México, el crecimiento económico y, por consiguiente, la reducción de la pobreza ya es insostenible. Debido a que, según este organismo, se está provocando una grave merma en los recursos hidráulicos, los bosques, la biodiversidad y la calidad del aire, convirtiéndose en un impedimento directo para la actividad industrial y para la captación de inversiones.

En específico, a la industria del vestido se le relaciona con la sobreexplotación y contaminación de los mantos acuíferos del país. Principalmente, porque, como se ha dicho, México se ha convertido en uno de los principales productores de pantalones de mezclilla al mercado estadounidense, actividad económica que es considerada como una de las que más contamina los mantos acuíferos debido a los procesos industriales necesarios para lavar la mezclilla y que son altamente contaminantes.

Entre los procesos más usados para el lavado de la mezclilla se encuentran:

- El *stone washing*, cuyo objetivo es el desgaste del pantalón de mezclilla mediante la piedra pómez y que les da la apariencia de usados o viejos.
- El *stone bleach*, que se utiliza para eliminar el teñido índigo de los pantalones de mezclilla utilizando enormes cantidades de cloro, o más recientemente la enzima “lacasse” con el fin de producir pantalones blancos.
- El suavizado que deja el pantalón con su color original y de textura suave mediante el uso de diversas enzimas.
- El *sand blast*, que consiste en someter a las prendas a baños de arena sílicas para darles apariencia de desgaste.

Además de los procesos anteriores, la “moda” consiste en teñir los pantalones de mezclilla mediante la aplicación manual de distintas tinturas. El proceso final es un lavado en el que se utilizan grandes cantidades de detergentes.

Como resultado de estos procesos, todos los cuales son dictados por los cambios en las demandas de la moda, las descargas de agua de las lavanderías tienen residuos de pelusa de mezclilla, químicos como grancell, permangato de potasio, cloro, sosa cáustica, ácido acético, bisulfito, antiozeno, hexametafosfato, alfadher, arenas sílicas y residuos de piedra pómez. Todo esto es altamente tóxico y contaminante.

Aunque la instalación de lavanderías de mezclilla en México dista de años anteriores al TLCAN, el número de ellas se incrementó de manera importante ante la posibilidad que abrió el acuerdo comercial de trasladar otros procesos al territorio mexicano, adicionales al solo ensamblado de la prenda de vestir y seguir obteniendo acceso preferencial al mercado americano. Como se comentó anteriormente, en México hay regiones que a partir del TLCAN surgieron como las nuevas capitales de la producción de pantalones de

mezclilla, al producir entre 4 a 6 millones de ellos a la semana, con las implicaciones ambientales que tal magnitud de producción produce.

El Banco Mundial señala que 100 de los 257 mantos acuíferos existentes en México están sobreexplotados; y que la mayor escasez se presenta en la frontera norte del país que es, como ya se ha señalado, donde tradicionalmente se ha instalado la IME en México (González Amador, 2002).

Un informe de Greenpeace de 2010 señala que más del 70 por ciento de los cuerpos superficiales de agua en México se ven afectados por las contaminación de todas las fuentes, con el 31 por ciento descrito como contaminado o extremadamente contaminado, lo que reduce la cantidad de agua disponible para proporcionar agua limpia. En los últimos 55 años, la disponibilidad de líquido por habitante se ha reducido dramáticamente: de 11,500 metros cúbicos, en 1955, a 4,263 metros cúbicos, en 2010, motivado por diferentes causas, incluida la contaminación del agua. La contaminación del agua dulce, tanto del afluente municipal como del industrial, es evidente en México, con algunos de los peores ejemplos en las cuencas Lerma-Chapala-Santiago, Balsas, Valle de México y Papaloapan (Brigden, Cadena, et al., 2012).

Uno de los casos más representativos en México relacionado con los impactos ambientales que produce la participación de determinadas regiones en las cadenas de suministro de la industria del vestido para el mercado norteamericano, en especial pantalones de mezclilla, es el de Tehuacán, Puebla. Caso que ha sido documentado por la Red de Solidaridad de la Maquila (Barrios & Santiago, 2004) en un documento cuyo título por sí solo expresa la conversión ocurrida en esa región: “Tehuacán: del calzón de manta a los Blue Jeans”.

El municipio de Tehuacán, Puebla, mundialmente conocido por sus abundantes manantiales,⁴⁵ de 1960 a 1990 basó primordialmente su economía a partir del

⁴⁵ La frase con que se promocionaba económicamente e identificaba al municipio de Tehuacán Puebla en la década de los setenta y ochenta del siglo pasado, y que muestra lo importante que eran sus mantos

impulso a una industria refresquera local, que con el paso de los años fue creciendo en renombre por su calidad, que, a su vez, provenía del agua que utilizaba de dichos manantiales. En este municipio se desarrollaron empresas nacionales que con el tiempo alcanzaron un gran reconocimiento, tales como: Peñafiel, San Lorenzo, Garci-Crespo, El Riego, San Francisco, Etiqueta Azul y Balseca.

Aunque la industria del vestido había estado en la región por muchos años, fue a partir de la firma del TLCAN que la llegada de la IME a la región la convirtió en una de las principales zonas en el mundo productoras de pantalones de mezclilla para el mercado americano. Actualmente existen más de 25 lavanderías de mezclilla en la zona.

La sobreexplotación de estos manantiales, y su contaminación, ha llevado en los últimos años a que la zona tenga un problema de escasez de agua potable y pérdida de calidad, lo cual ha provocado, como uno de sus efectos, el cierre de la mayoría de las refresquera nacionales situadas en la zona. Muchas de las instalaciones de las refresqueras que han desaparecido han sido compradas o rentadas por maquiladoras de pantalones de mezclilla, como es el caso de Tarrant Apparel Group, lo que implica una mayor sobreexplotación del agua, ya que las instalaciones están construidas encima de manantiales de los cuales ahora extraen agua para deslavar la mezclilla (Barrios & Santiago, 2004).

Imagen 3.1. Contaminación provocada por las maquiladoras en el municipio de Tehuacán, Puebla



Fuente: Fotografía: Apolonia Amayo.
Imagen tomada de:
http://www.milenio.com/region/municipios-contaminan-Puebla-Semamat_0_255574724.html
Fecha de actualización 30/05/2014.

Expertos han mencionado que Tehuacán se está secando (F., 2014). Los mantos friáticos disminuyen entre 1 y 1.5 metros anualmente, y los pozos que anteriormente se perforaban hasta 15 metros para encontrar agua, hoy en día requieren de 200 metros de profundidad.

Asimismo, las descargas de las lavanderías ocurren en diversos ríos, lo que ha provocado

acuíferos para su economía, era: "De las entrañas de la tierra brota el agua que da vida a los manantiales de Tehuacán, Puebla".

su contaminación (Imágenes 3.1 y 3.2). Se ha detectado que las aguas residuales que fluyen por el dren del Valsequillo⁴⁶ contienen metales pesados

Imagen 3.2. Desecho de agua color azul originada por las lavanderías de pantalones de mezclilla localizadas en el municipio de Tehuacán, Puebla



Fuente: Fotógrafo: Jennifer Szymaszek/Reuters.
Imagen tomada de:
<http://monlogosdelamaquilaunahistoriaazul.blogspot.mx/2007/09/diablo-con-vestido-azul.html>
Fecha de actualización 30/05/2014

como el zinc, plomo, cobre, níquel, selenio, cadmio, cromo y mercurio (Barrios & Santiago, 2004).

Un estudio elaborado por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat), señala que el Estado de Puebla presenta serios problemas estructurales y desequilibrios por haber privilegiado el crecimiento sobre el desarrollo, lo que ha generado un déficit

ambiental. Asimismo, datos proporcionados por la “Calculadora de Riesgos por Contaminación” del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), en 2010, muestran que el Estado de Puebla tiene pérdidas de productividad y gastos en salud de más de 37 millones de pesos al año debido a la contaminación (García, 2014).

Estas dinámicas de contaminación del agua se presentan en otras regiones mexicanas. En La Laguna, que también ha sido conocida como la Capital Mundial de la Mezclilla, la problemática de escasez del agua y su contaminación ha alcanzado tintes alarmantes. La Semarnat y la Conagua han afirmado que el acuífero principal de La Laguna es uno de los 188 que están calificados en peligro, ya que se extraen aproximadamente mil millones de metros cúbicos, y solo se recargan de forma natural alrededor de quinientos millones. Leal y Gelover (2002) encontraron, en una muestra representativa de pozos del acuífero, que, en términos generales, el arsénico se encuentra entre 0.015 y 0.025 microgramos por litro de agua, mientras que en algunos pozos es superior. La presencia de arsénico fue confirmada en un alto porcentaje, en casi 25 por ciento de los pozos, y se rebasaron los 0.04 mg/l, límite establecido

⁴⁶ El dren del Valsequillo es un canal proveniente de la ciudad de Puebla, México, que atraviesa la ciudad de Tehuacán. En tiempos anteriores al gran apogeo de la Industria maquiladora y textil se utilizaba principalmente para el riego de los campos de cultivo al sur de la ciudad de Tehuacán. A partir de la década de los noventa el dren de Valsequillo se convirtió en desagüe de desechos industriales y drenajes.

en la norma para 2002; además, se ha detectado que el arsénico es una causa de cáncer (Leal & Gelover, 2002; en Soto, Bladeras & Gómez Guijarro, 2009).

De acuerdo con investigaciones publicadas por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, La Laguna es una zona sumamente contaminada en atmósfera, suelo y mantos acuíferos. Los altos niveles de contaminación se deben a factores como el inadecuado manejo de los desechos industriales, a los plaguicidas que durante décadas fueron implementados en la agricultura, así como al *hidroarsenicismo* que es consecuencia de sobreexplotación de los mantos acuíferos (Murra, 2009).

Del mismo modo, en otras regiones mexicanas las fábricas productoras de textiles o prendas de vestir para grandes consorcios americanos han sido cuestionadas por contaminar el agua de la zona. La organización Greenpeace (Brigden, Cadena, et al., 2012) en un documento de trabajo mostró presencia de sustancias peligrosas en los vertidos de dos de las principales fábricas de textiles, en especial mezclicilla, para producir prendas de vestir para consorcios estadounidenses, que están situadas en San Juan del Río, Querétaro y en Aguascalientes. En ambas fábricas se llevan a cabo procesos húmedos como el teñido y el lavado de la mezclicilla. En el análisis se encontró una gran variedad de compuestos orgánicos en las muestras de aguas residuales como: Nonilfenol (NP) el cual es un contaminante ambiental muy persistente y conocido por sus propiedades capaces de provocar trastornos hormonales; TMDD, el cual es un surfactante usado en diversas fórmulas colorantes y es tóxico para la vida acuática; Bencenos Triclorados, Fosfato de Tributilo y la Tricloroanilanina, utilizados por la industria textil y del vestido y que son tóxicos para los organismos acuáticos.

En general, cada uno de los casos anteriores documentados muestra que la presencia de la IME en diversas regiones mexicanas ha sido asociada a impactos negativos en el medio ambiente, en especial en los mantos acuíferos.

3.6.5. Industrias del vestido y comunidades rurales

Una de las dinámicas más controvertidas de la inserción de México en las cadenas de proveeduría de la industria del vestido al mercado estadounidense es el impacto que ha tenido su instalación en comunidades rurales de México.

En su primer periodo, las maquiladoras de prendas de vestir se instalaban en las principales ciudades de la frontera norte del país, con el objetivo de aprovechar su cercanía con las plantas matrices situadas en el territorio norteamericano. Sin embargo, en las siguientes etapas estas se fueron instalando en los estados del centro y sur del país, eligieron en muchos casos territorios rurales en los que predominaba población indígena.

El campo mexicano y las comunidades rurales habían sido uno de los sectores que resintieron con mayor dureza las diversas crisis económicas ocurridas en las décadas de los setenta y ochenta. Por tanto, las maquiladoras encontraron en el campo la oportunidad de abundante mano de obra con poca experiencia industrial, lo que les permitiría ofrecer menores niveles salariales que los que en la ciudad se alcanzaban.

Los impactos ocasionados por la instalación de las maquiladoras en las zonas rurales mexicanas han generado opiniones encontradas de los analistas y científicos sociales.

Por una parte, se menciona que las maquiladoras vinieron a generar fuentes de empleo en estas zonas, al hacer que los habitantes de estas comunidades no tuvieran que emigrar a la ciudad o a Estados Unidos en busca de oportunidades económicas. Lo que permitió una derrama salarial en las zonas rurales que impulsó la economía de estas zonas (Becerril et al., 2012).

Por otra parte, otros analistas señalan que la instalación de estas fábricas ha traído más impactos negativos que positivos. Entre los negativos se indica que al ser comunidades con presencia indígena, los cambios en sus costumbres han sido drásticos. Los jóvenes indígenas abandonan las actividades agrícolas y las dejan en manos de los adultos y ancianos de sus comunidades, pues son atraídos por el espejismo económico de un salario semanal. Se rehúsan a

acompañar a sus padres a sembrar, a regar sus tierras y a cosechar su producción agrícola. Esto significa la desarticulación comunitaria y, por consiguiente, el riesgo de la destrucción de la agricultura tradicional nativa. El cambio cultural y social se refleja en la conformación de múltiples pandillas juveniles, abuso del alcohol y otras drogas entre los jóvenes. Algunos analistas mencionan que se está destruyendo el tejido social comunitario a cambio de nuevas formas de esclavitud social (Barrios & Santiago, 2004).

A pesar de que las posiciones sobre el impacto de la IME en las regiones mexicanas, en particular, y en México, en general, son divergentes, el cierre y migración en un corto tiempo de un gran número de ellas, que ocasionó un incremento en el desempleo durante las dos crisis ocurridas en la primera década del siglo XXI, parece unificar criterios en México de que el modelo maquilador no ofrece condiciones para un desarrollo sostenible.

Consideraciones finales del capítulo

En este capítulo hemos presentado las dinámicas y evolución de la industria del vestido en México después de su inserción en las RGP. Dinámicas que sugerimos están relacionadas con el tipo de inserción del territorio mexicano en las redes de suministro de prendas de vestir hacia el mercado estadounidense.

El desenvolvimiento de la industria del vestido en México, en un contexto de globalización económica, ha sido contrastante. Por una parte, México se convirtió, durante la segunda parte de la década de los noventa del siglo pasado, en el principal exportador mundial de prendas de vestir al mercado de Estados Unidos, pero por otra parte, en este mismo contexto se desarticulaban las cadenas de producción local y regional, situación que limitó su impacto en la industrialización y desarrollo económico del territorio mexicano. Más aún, la importancia social que alcanzó la IME de la rama del vestido, por el hecho de haber generado, en tan pocos años, un gran número de empleos, sobre todo en los niveles socioeconómico más bajos y en las zonas rurales; del mismo modo se convirtió, de manera muy rápida, en preocupación; debido al cierre y migración, durante la primera década del siglo XXI, de un gran número de

maquiladoras de exportación, regresando la problemática de desempleo en estas localidades, que, en muchos casos, habían pasado a depender exclusivamente de esta actividad económica.

La presencia de la IME en el territorio mexicano ligó a la industria mexicana del vestido a las dinámicas de la industria mundial del vestido; y al mismo tiempo puso a competir a la mano de obra mexicana con la de otros países. Territorios en México con tradición en la producción de prendas de vestir para el mercado interno, dieron un giro para convertirse en simples maquiladoras, posicionándolas en el eslabón más bajo de las RGP con las consecuencias que ello implica. Otros territorios mexicanos con una industrialización incipiente, como el caso de Yucatán, fueron insertados en las RGP con la llegada de fábricas pertenecientes a corporativos extranjeros que aprovechaban la abundancia y bajos niveles salariales de la mano de obra.

Una de las principales críticas de este modelo de la IME, es su impacto en las condiciones laborales de la mano de obra mexicana. Los niveles salariales reales durante este periodo, a pesar del gran crecimiento de las exportaciones, se han mantenido bajos, no lográndose alcanzar, todavía, los niveles reales vistos en la década de los setenta del siglo pasado, última década en que México utilizó un modelo de industrialización por sustitución de importaciones. De 1976 a 2013 ha habido una pérdida del poder adquisitivo en el salario mínimo en México del 74 por ciento. Asimismo, se ha incrementado el trabajo informal, llamado así porque no tiene las prestaciones sociales que un obrero mexicano tradicional tenía. En materia institucional se ha aprobado por los legisladores Mexicanos, en años recientes, una reforma que busca al flexibilizar el mercado laboral impulsar mayores y mejores empleos. Sin embargo, a pesar de que es muy reciente su aprobación, las críticas siguen encaminadas a que las condiciones laborales podrían no mejorar.

En algunos territorios, en donde la IME creció exponencialmente, se observó que el uso intensivo de los recursos naturales y los procesos de producción asociados a la elaboración de ciertas prendas de vestir, causaron problemas de contaminación del medio ambiente; principalmente en lo referente a los

mantos acuíferos. La producción de pantalones de mezclilla, por ejemplo, se considera de los productos que contaminan más los mantos acuíferos, y en México existen regiones donde se producen millones ese tipo de prenda de vestir para el mercado estadounidense.

Por último, una de las dinámicas más controvertidas de la llegada de la IME a México son los cambios sociales que ha provocado su localización en las comunidades rurales. Por una parte se menciona que genera fuentes de empleo evitando, con ello, la migración de la población rural. Pero por otro lado, se habla del abandono de las actividades agrícolas por parte de los jóvenes y de la excesiva dependencia de toda la localidad rural de esta sola actividad económica; ya que al cerrar la maquiladora, genera una problemática social aún mayor. Algunos analistas mencionan que la presencia de la IME está destruyendo el tejido social comunitario a cambio de nuevas formas de esclavitud social.

CAPÍTULO 4. YUCATÁN: DINÁMICAS TERRITORIALES Y DESARROLLO, EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Introducción

En los últimos años, se ha incrementado el número de estudios que analizan los impactos que los procesos asociados a la globalización económica tienen sobre los territorios periféricos; sobre todo, ante su evidente influencia en su desarrollo económico. Sin embargo, las dinámicas territoriales observadas distan de ser homogéneas; cada territorio posee una serie de condicionantes físicos, sociales, institucionales y culturales y, al mismo tiempo, es el resultado de un proceso histórico que determina la manera en que participan en estos procesos y condiciona su evolución.

En esta tesis, hemos planteado en su capítulo introductorio, estudiar cuáles son los determinantes esenciales de la industria del vestido en Yucatán, bajo un contexto de globalización económica. Así mismo, queremos analizar si la inserción del territorio yucateco, en las redes de suministro de prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos, propició un ascenso industrial de su rama del vestido. Y, por último, si hay evidencia de que esto fortaleció el proceso de industrialización del territorio yucateco.

Para poder encuadrar este análisis es necesario comprender cuáles han sido las principales dinámicas que se han presentado en la industria mundial del vestido en un contexto de globalización económica. En el capítulo 2 dimos cuenta de estas dinámicas, sus causas y efectos en los territorios participantes.

Es importante considerar, también, el contexto nacional, ya que en los últimos 30 años, México ha impulsado una estrategia de industrialización orientada a las exportaciones, que ha producido que las economías de los diversos Estados mexicanos, entre ellos Yucatán, experimentaran una intensa reestructuración productiva, ligada a la llegada de la Industria Maquiladora de Exportación (IME). Para la industria del vestido nacional el cambio de estrategia de industrialización de México significó un impacto total en sus

dinámicas territoriales. El análisis del contexto nacional nos permitió, por un lado, describir las principales dinámicas generales que se presentaron en la industria del vestido en el territorio mexicano y en los diferentes Estados en que esta práctica tiene lugar; y, por otro lado, poder mostrar las especificidades que se dieron en Yucatán a este respecto. Este análisis se realizó en el capítulo 3.

Por último, para poder analizar los efectos de la inserción del territorio yucateco en las RGP, su incidencia en la industria del vestido, en particular, y, en su industrialización, en general, necesitamos comprender los procesos histórico-económicos y políticos que han dado forma a la estructura económica e industrial actual de Yucatán, y que, en nuestra opinión, han condicionado su evolución en un escenario de globalización económica. Para ello, en este capítulo vamos a realizar una breve descripción de estos procesos histórico-económicos, que nos permitirán comprender la situación socioeconómica en la que se encontraba Yucatán antes de la inserción de su territorio a las redes de suministro de prendas de vestir hacia Estados Unidos. Asimismo, realizaremos una breve descripción de las dinámicas que se han presentado en la economía yucateca y en su industria manufacturera en estas tres últimas décadas, en las que el Gobierno mexicano ha intentado impulsar su industrialización a través la inserción de su territorio a las RGP, permitiéndonos entender mejor su situación actual.

4.1. Situando a Yucatán

4.1.1. Aspectos geográficos y demográficos

El Estado de Yucatán, México, está localizado en el extremo norte de la Península de Yucatán, ubicada al sureste de la República Mexicana. Colinda al norte con el Golfo de México, al sureste con el Estado de Quintana Roo y al suroeste con el Estado de Campeche. Su posición geográfica frente a la costa sur de Estados Unidos ha hecho que, en los últimos años, diversas políticas gubernamentales, que buscan impulsar su industrialización, basen sus propuestas en la “ventaja comparativa” que, dentro del contexto de una

economía global ofrece su cercanía con la mayor economía mundial⁴⁷ (Ver Mapa 4.1).

Yucatán, posee el 2 por ciento de la superficie total de México, posicionándolo,



en cuanto a superficie, en el lugar número 20 dentro de las 32 entidades federativas que lo conforman.

De acuerdo con el más reciente Censo General de Población y Vivienda (INEGI, 2010), Yucatán cuenta con una

población total de 1,956,000 habitantes, representando el 1.74 por ciento de la población total de México. El 84 por ciento de su población radicaba en zonas urbanas; es decir, en localidades de 2,500 y más habitante, y el 16 por ciento restante en zonas rurales. Por lo tanto, la población es mayoritariamente urbana.

La población yucateca está distribuida en 106 municipios, con 2,506 localidades⁴⁸. El 96 por ciento de estas localidades albergan la población rural

⁴⁷ En los últimos años diversos programas y proyectos gubernamentales que han intentado impulsar la industrialización del territorio yucateco a través de su inserción en las RGP han basado su análisis en la “ventaja comparativa” que significa su cercanía a la costa sur estadounidense. La lógica bajo este argumento se basa en que el territorio Yucateco podría ser la base de la manufactura de algunos bienes que compañías transnacionales comercializan en Estados Unidos al poder ofrecer menores costos de transporte que los países asiáticos. Este argumento también proviene de la historia económica de Yucatán, donde a finales del siglo XIX, la dificultad que implicaba llegar por tierra a la capital del país produjo que floreciera el comercio vía marítima con la costa sur de los Estados Unidos. Asimismo, por la necesidad de exportar henequén producido en Yucatán e importar maquinaria para equipar las haciendas henequeneras, el Gobierno mexicano subsidió la llegada a Yucatán de la línea naviera Alexandre and Sons que a partir de 1867 comenzó a dar viajes regulares entre los puertos de Nueva York, Tampico, Veracruz, Sisal y luego Progreso (estos últimos puertos de Yucatán), la Habana y Nueva Orleans. En 1888 esta naviera es adquirida por la compañía Americana Ward Line, quien para 1905 ya ofrecía un servicio de carga y pasaje semanal entre Nueva Orleans, la Habana, Veracruz y el puerto de Progreso en Yucatán.

⁴⁸ El municipio es la división territorial administrativa en la que se organiza un Estado en México. Los municipios a su vez están formados por poblaciones.

minoritaria, concentrándose la población urbana en el 4 por ciento restante. Estos datos muestran la disparidad de la distribución de la población en toda la extensión territorial, ya que la mayoría se encuentra aglomerada en unas cuantas localidades, mientras que unos cuantos residen en la mayor parte. En el año 2005, el 33.3 por ciento de la población hablaba lengua indígena; sin embargo, para el 2010, este porcentaje se redujo a 30.3 por ciento, que, si bien, se encuentra por encima de la media nacional de 6.7 por ciento, también indica que la población está abandonando su lengua indígena. La lengua maya representa la principal lengua indígena, englobando el 98.7 por ciento del total de la población en la entidad que habla alguna lengua indígena.

Una de las principales problemáticas socioeconómicas del Estado es el nivel educativo de su población. En Yucatán la proporción de la población analfabeta, de 15 años y más, es de 9.2 por ciento; un alto porcentaje respecto al panorama nacional cuya media es de 6.9 por ciento, siendo 2.1 por ciento el menor porcentaje en un Estado mexicano y el mayor de 17.8 por ciento. Estos datos posicionan a Yucatán en el lugar número 8 de los Estados con mayor población analfabeta. Por otro lado, el 95.7 por ciento de la población, de 5 a 14 años, asisten a la escuela. Dentro de la población de 15 años y más, el 7.4 por ciento se encuentra sin escolaridad alguna; el 58.2 por ciento tiene educación básica, es decir, preescolar, primaria y secundaria; el 0.4 por ciento posee estudios técnicos o comerciales con primaria terminada; el 18.2 por ciento educación media superior; y, un porcentaje más bajo, el 15.3 por ciento, cuenta con algún estudio de educación superior. Este panorama nos indica que, si bien, la población que no tiene algún tipo de escolaridad en Yucatán es baja, también nos muestra que apenas poco más de la mitad concluye la educación básica, y son pocos los que concluyen algún grado de educación media superior y educación superior.

4.1.2. Breve síntesis de la historia económica de Yucatán. Un siglo de mono producción henequenera y su impacto en su incipiente industrialización

Bajo la premisa de que en el desarrollo económico de un territorio la historia importa, en este apartado mostramos los condicionantes histórico-económicos que a nuestro parecer han sido uno de los principales factores que han influenciado la naturaleza de la participación de Yucatán en la economía global. En el contexto de esta tesis, lo que queremos mostrar es que cada territorio posee diferentes características económicas, institucionales, históricas y culturales que determinan la naturaleza de su inserción y condicionan en mayor grado su evolución dentro de la economía global. Por tanto, se reconoce que los territorios son construcciones sociales resultado de procesos que van modulando sobre ellos pueblos, historias y culturas diversas (Delgado Cabeza & Sánchez Fernández, 1999).

Para el caso de Yucatán, su evolución dentro de la economía global ha sido influenciada, en gran medida, por los 100 años (1880-1980) de monoproducción henequenera en la que el Estado basó su desarrollo. Tal fue la trascendencia de la producción henequenera en la economía estatal que su historia es base inexcusable para una periodización económica de Yucatán en el siglo XX. Sin un análisis de la de la relación entre Yucatán y el Henequén no entenderíamos algunos de los rasgos esenciales de la actual planta industrial yucateca ni de ningún otro sector productivo de la entidad (Canto, 2001; Quintal, 2010; Ramírez, 2006).

Es indudable que el impacto de la monoproducción henequenera en Yucatán trascendió los aspectos meramente económicos. Sin embargo, para nuestro análisis lo que queremos destacar es que la poca diversificación económica e incipiente industrialización de Yucatán, en su inserción en la economía global, a diferencia de otros estados Mexicanos, fue una de las consecuencias de ello. Mientras otros Estados de la República Mexicana fueron desarrollando sus ramas industriales durante el siglo XX, las políticas industriales del Gobierno mexicano fomentaron la monoproducción en el Estado Yucateco. Sin embargo, durante la década de los 80, ante el reconocimiento del Gobierno mexicano de que el henequén ya no podría ser el motor del desarrollo del territorio yucateco, se impulsaron diversas políticas para propiciar la diversificación de la economía yucateca y su reorientación económica. Por tanto, para el caso de Yucatán, el

nuevo modelo de desarrollo del país se dio en un momento de cambio de eje de acumulación de capital que durante un siglo había sido la agroindustria henequenera.

4.1.2.1. El auge henequenero: “Motor” del desarrollo económico de Yucatán y desincentivo a la diversificación industrial

En la década de 1870, la demanda internacional de fibra de henequén se elevó a un nivel sin precedente a raíz de la mecanización de la agricultura en Estados Unidos. En esa época Yucatán era el único exportador y comercializador de la fibra del henequén en el mundo, aunque a pequeña escala. A pesar de que en Yucatán no había suficiente capital para financiar esta expansión henequenera, banqueros de Nueva York (los hermanos Thebaud) facilitaron los capitales frescos, que requerían los hacendados (empresarios yucatecos), para convertir a Yucatán en un enclave exportador de fibra de henequén. Así, mercado asegurado, tecnología adecuada y capital disponible condujeron a un auténtico boom henequenero, que convirtió a Yucatán en menos de treinta años, en uno de los Estados más ricos de la República Mexicana (Canto, 2001; de Sarmiento, Roggero, & Ramirez, 2001).

El auge henequenero dejó una herencia que se puede resumir en dos aspectos: 1) los gobernantes porfiristas⁴⁹ desalentaron con fuertes impuestos la inversión en otras ramas de la agricultura y de la industria, induciendo la canalización del capital y de los excedentes a la ampliación de la agroindustria henequenera. La burguesía henequenera no solo concentraba el poder económico sino, también, el político, y este, a su vez, era utilizado para favorecer la monoproducción (en esa época porfirista llega a ser gobernador de Yucatán el Sr. Olegario Molina, quien fue, también, el más grande propietario henequenero y dueño de la principal casa exportadora). 2) un segundo aspecto, acaso menos tangible pero con una influencia que perduró más allá del auge, fue la predilección por el consumo suntuario de la burguesía

⁴⁹ Se refiere a los gobernadores de Yucatán entre 1876 y 1911, periodo histórico en México conocido como el porfiriato debido a que el dictador Gral. Porfirio Díaz presidió la Presidencia de México (con la excepción de 1880 a 1884).

henequenera. A diferencia de la clásica burguesía anglosajona, identificada con la austeridad y el ahorro, los hacendados henequeneros inauguraron una vida de lujo y fasto cuya influencia se deja sentir hasta ahora. El aliento a la monoproducción y la predilección por el consumo suntuario cancelaron las posibilidades de una temprana diversificación industrial, en principio posible gracias al abultado excedente henequenero. La escasa industria local se limitó a la producción de bienes de consumo inmediato: cerveza, refrescos, tabaco, panadería, principalmente; estructura que básicamente existe hasta la fecha (Baños, 1996; Canto, 2001; de Sarmiento et al., 2001)

Una vez terminado el auge exportador, otra industria derivada del henequén, la cordelera, alentada ahora por los gobiernos posrevolucionarios, concentró los excedentes y los capitales que así se alejaron, una vez más, de la diversificación industrial. Por tanto, se considera que la herencia del henequén para la industria y para el conjunto de la economía de la entidad no fue algo envidiable (Canto, 2001; Quintal, 2010).

El auge de las cordelerías fue, como medio siglo antes lo había sido el auge de las haciendas exportadoras, un lastre para el desarrollo de los demás sectores productivos de la economía yucateca; así como los gobernadores porfiristas alentaron la reinversión de utilidades en la agroindustria henequenera, a la que percibían como la más dinámica y prometedora de la economía, los gobernadores posrevolucionarios, comprometidos con el gran ejido yucateco⁵⁰ y Henequeneros de Yucatán, alentaron a la industria cordelera. Siendo el gobierno el principal cliente y consumidor de la fibra.

⁵⁰ En 1938, bajo la presidencia de Lázaro Cárdenas, se había creado el gran ejido henequenero yucateco, en el que trabajaban 50 mil campesinos con el objetivo de comercializar el agave en forma unificada. La administración de este gran ejido fue encomendada a una asociación que se denominó Henequeneros de Yucatán, presidida por el gobernador en turno o su representante. A Henequeneros de Yucatán lo sucedió, en 1955, el Banco de Crédito Ejidal, institución federal que fue, a su vez, sustituida, en 1962, por el Banco Agrario de Yucatán, con la misión de acabar con el burocratismo federal; en 1974, este último es relevado por el Banco de Crédito Rural Peninsular (Banrural), con lo que el control de la producción henequenera volvió a manos de la Federación; cuatro años después, en 1978, se estableció el Fideicomiso para el Desarrollo Integral de la Zona Henequenera. La constante de todas estas agencias fueron su burocratismo y corrupción que impedían una mayor eficacia y eficiencia, y encarecían cada una de las fases del proceso productivo haciendo incurrir en pérdidas crecientes al monopolio estatal (Cordemex), sin que, por supuesto, mejorase en nada la situación de los ejidatarios (Canto, 2001).

Esta monoproducción definió una región homogénea relativamente estable, que hacia 1970 concentraba la actividad económica y el 68.1 por ciento de la población, con Mérida como centro urbano dominante, Progreso como puerto exportador, y 58 municipios (conocidos como la Zona Henequenera) como territorios productores de henequén (García & Morales, 2000).

En 1970, el 34.5 por ciento del valor de la producción manufacturera del Yucatán correspondió a la industria henequenera (fibras duras); el complemento correspondió a una incipiente industria destinada al mercado interno y a productos de primera necesidad, tal como la industria de alimentos y bebidas (40.6 por ciento), madera y muebles (5.8 por ciento), y textil, calzado y confección de prendas de vestir (4.7 por ciento).

A pesar de la caída de la producción henequenera, en la segunda mitad del siglo pasado, la importancia social de esta industria en Yucatán, por el número de familias que dependían de ella, motivó la implantación de políticas de subsidio y control gubernamental que propiciaron la falta de incentivos para el crecimiento de otras ramas industriales. De los años cincuenta a los ochenta, el Gobierno federal y estatal asumieron el control de la industria henequenera, como estrategia para “salvarla” dada la importancia social que tenía en la región, ya que contribuía con más del 50 por ciento de la población ocupada en el territorio yucateco (Brannon & Baklanoff, 1987).

En 1961, el Gobierno mexicano crea Cordemex, S.A. de C.V., empresa de participación estatal que fue la encargada de industrializar y comercializar el henequén en el Estado de Yucatán. Durante ese periodo Cordemex fue el instrumento rector de la agroindustria henequenera en Yucatán, buscando que siga siendo su “motor” de desarrollo económico (Brannon & Baklanoff, 1987; Canto, 2001). Para esas épocas de Cordemex dependían más de 4,000 empleos directos y cerca de 250,000 indirectos. Estos últimos estuvieron representados principalmente por los campesinos productores del agave. En 1964, los empresarios cordeleros vendieron su participación accionaria a la federación convirtiendo a Cordemex en una empresa 100 por ciento estatal. Ya dueño de la empresa el Gobierno federal invierte importantes recursos en la

transformación del aparato industrial, con miras a darle al campesinado yucateco, dependiente del monocultivo del henequén, un apoyo sólido, industrializando y comercializando los derivados de la fibra del agave. En ese entonces dependían del henequén la casi totalidad de la población de 62 municipios de Yucatán -de un conjunto de 106-, llegando a representar más de 150,000 campesinos, que junto con sus familias constituían un porcentaje mayoritario de la población total de la entidad federativa. Campesinos de origen maya que disponía apenas de exiguos recursos e ingresos en la región.

4.1.2.2. La caída de la industria henequenera y la necesidad de diversificar la economía yucateca

Al término de la Segunda Guerra Mundial, la industria henequenera en Yucatán inició un periodo de gradual disminución de su producción, que culminó con su desmantelamiento en la década de los ochenta. A pesar de algunos periodos coyunturales, en que se incrementaba la demanda internacional y que ofrecían algunas esperanzas de su reactivación, como fue el caso de los años en que se desarrolló la guerra de Corea, el subsidio gubernamental era necesario para poder mantener su funcionamiento y, con ello, no generar un problema social en la entidad yucateca dado el número de personas que dependían de ella.

Entre las razones que se aducen para explicar el descenso de la producción henequenera están: el paulatino desplazamiento de las fibras duras naturales por las fibras sintéticas, así como el incremento de la producción de otros países como Brasil y Tanzania; sin embargo, posiblemente la causa más importante para explicar la crisis terminal del henequén yucateco fue atribuido a los vicios, las corruptelas y la ineficacia que acompañaron siempre a la intervención del Gobierno mexicano en la agroindustria henequenera, no solo desde la creación de Cordermex sino desde mucho tiempo atrás: desde la fundación del Gran Ejido que convirtió a los ejidatarios en asalariados sin ninguna injerencia en los destinos de la producción henequenera (Baños, 1996; Canto, 2001; de Sarmiento et al., 2001).

En la década de los ochenta, en el contexto de un nuevo modelo de desarrollo económico en México de corte liberal, las políticas de subsidio estatal eran inaceptables para los políticos en turno. Por tanto, el cambio de modelo de desarrollo de México significó el fin de la participación del Gobierno mexicano en la agroindustria henequenera yucateca. En 1992, fueron liquidados más de 30 mil ejidatarios y jubilados otros 12 mil, con lo que el Gobierno dio por concluida su participación de más de medio siglo en el Gran Ejido henequenero que, con modificaciones, subsistía hasta entonces (Baños, 1996).

Por tanto, el cambio de modelo de desarrollo económico en México encontró a Yucatán en una situación difícil ante la caída de la que había sido en los últimos 100 años su “motor” de crecimiento económico. Se requería impulsar nuevas actividades económicas. En 1984, los Gobiernos estatal y federal anunciaron, conjuntamente, el Programa de Reordenación de la Zona Henequenera y Desarrollo Integral de Yucatán, que reconocía abiertamente que el henequén, actividad declinante, ya no podía utilizarse como palanca de impulso a la economía de Yucatán y proponía como alternativa diversificar la economía, especialmente la expansión selectiva de la industria. El Programa se proponía aprovechar las oportunidades de la apertura comercial para impulsar la industrialización del Estado mediante la atracción de inversión extranjera, fomento de la industria maquiladora y, en general, ampliación de la infraestructura de apoyo al sector industrial. Políticas de fomento que al día de hoy han marcado la evolución reciente de la economía de Yucatán (Baños, 1996; Canto, 2001; Quintal, 2010).

4.1.3. La economía actual de Yucatán

Desde un punto de vista estrictamente económico, Yucatán es considerado actualmente como una región rezagada con respecto al resto de México (OCDE, 2008b), debido a que solo contribuye con el 1.4 por ciento del PIB nacional, y su PIB per cápita es de 6,392 dólares, aproximadamente, lo cual lo sitúa en la posición 24 y 19 respectivamente, de las 32 entidades que componen México. Asimismo, Yucatán está situado en la región mexicana

donde se localizan las poblaciones consideradas más pobres del país, el sur de México.

La economía actual de Yucatán está fuertemente terciarizada. En el año de 2012, último dato disponible, el comercio y los servicios representaban el 63.9 por ciento de su PIB, frente a 32.9 por ciento del sector secundario y solo 3.2 por ciento del primario. La desindustrialización henequenera condujo a una declinación en la participación del sector secundario en el PIB estatal, del mismo modo que la reducción de la superficie sembrada con henequén influyó en la declinación del sector primario. Sin embargo, a este proceso contribuyó, de manera decisiva, la orientación de los capitales privados en el contexto de la diversificación económica hacia el comercio, el turismo y la especulación inmobiliaria y financiera (Canto, 2001).

Otro rasgo que define a la economía actual de Yucatán es su carácter fuerte y crecientemente oligopólico, común a todos los sectores productivos con excepción de algunas ramas de la producción agrícola que no han sido del interés de los inversionistas, como el maíz. A los oligopolios Yucatecos se han sumado, en los últimos años, los grandes oligopolios nacionales e incluso algunos internacionales. En ciertas ramas del sector primario como la pesca, la porcicultura, la avicultura y la comercialización de la miel, los oligopolios son todavía yucatecos: tres o cuatro grandes productores y acaparadores que controlan el mercado y los precios en cada caso. En cambio, en sectores como el comercio, el turismo, los servicios financieros y la industria mediana y grande los empresarios yucatecos han perdido terreno o incluso desaparecido frente al embate de los oligopolios foráneos (Canto, 2001; Fuentes & Morales, 2000; Quintal, 2010).

En el Cuadro 4.1 se lista las principales empresas, según la Secretaría de Fomento Económico del gobierno de Yucatán, establecidas en su territorio, en la actualidad. En este Cuadro podemos observar cuáles son los sectores que predominan, así como el origen de su capital.

Cuadro 4.1. Principales empresas establecidas en Yucatán en la actualidad

Empresa	Sector	Lugar de Origen
Air Temp	Automotriz	México
A.R.J. de Yucatán	Joyero	Estados Unidos
Bachoco	Avícola	México
Compañía Valle del Sur	Agrícola	Estados Unidos
Fildi	Textil y confección	Italia
Grupo BEPENSA	Multisectorial (Alimentos y Bebidas, Automotriz, Plástico, Metal-Mecánico, Servicios, etc.)	México
Grupo Dicas	Comercio	México
Grupo Mitsui y Chubu Electric	Electricidad	Japón
Grupo Porcícola Mexicano	Porcícola	México
Grupo San Francisco de Asís	Multisectorial (Comercio, Alimentos, Servicios, etc.)	México
Grupo Xacur	Alimentos	México
Hong-Ho México	Textil y confección	Hong-Kong
InterContinental Hotels Group P.L.C.	Hotelería	Reino Unido
Manufacturera Lee (V.F.C.)	Textil y confección	Estados Unidos
Mérida Farms	Agrícola	Estados Unidos
Monty Industries	Textil y confección	Hong-Kong
Nextel	Comunicación	Estados Unidos
Ormex	Médico/Industrial	Estados Unidos
P.C.C. Airfoils	Aeroespacial	Estados Unidos
Produce México (Grupo La Perla)	Textil y confección	Italia
Productos Alimenticios Dondé	Alimentos	México
Sitwell	Muebles	Suecia
Stuller México	Joyero	México
TCY	Servicios	España
Telefónica	Comunicación	España

Fuente: Secretaría de Fomento Económico de Yucatán.

Como se observa, de las 25 principales empresas establecidas en Yucatán, 16 son de capital extranjero y cinco de la rama de la confección, predominando el capital estadounidense, ilustrando la gran dependencia del territorio yucateco de la economía de ese país.

4.1.3.1. Comercio exterior

A pesar de que Yucatán no es considerado entre los principales exportadores de México, la llegada de IME a este incrementó en forma substancial el flujo de exportaciones e importaciones desde y hacia su territorio. Como se observa en el Cuadro 4.2, casi en su totalidad, las exportaciones se dirigen y provienen de Estados Unidos, situación que responde a la lógica de la IME que importa la

mayor parte de sus insumos para después regresarlos en bienes manufacturados al lugar de procedencia de los anteriores.

Cuadro 4.2. Origen de las importaciones y destino de las exportaciones de Yucatán. Año 2008

Exportaciones a:		Importaciones de:	
País	Porcentaje	País	Porcentaje
Estados Unidos	79.8	Estados Unidos	75.3
Canadá	3.5	India	6.8
Macao	3.4	Canadá	5.1
Otros	13.3	Otros	12.8

Fuente: Secretaría de Fomento Económico de Yucatán.

La balanza comercial de Yucatán, entre enero y marzo de 2013, se observa en el Cuadro siguiente:

Cuadro 4.3. Balanza comercial del Estado de Yucatán. Marzo de 2003.

Exportaciones	341,007 MDD
Importaciones	412,062 MDD
Saldo de la Balanza Comercial	-71,055 MDD

Fuente: Secretaría de Fomento Económico de Yucatán.

Como se observa en las dos Cuadros anteriores, las exportaciones de Yucatán dependen en gran medida de las importaciones de insumos lo cual hace que estas tengan poco impacto en el resto de la economía local.

4.1.4. Principales rezagos económicos y sociales en el Estado de Yucatán asociados a su poca industrialización: pobreza, cohesión social y bajos salarios

En la actualidad, tres son los principales rezagos sociales que caracterizan a Yucatán: pobreza, problemas de cohesión social y bajos salarios. En general, se asocia a la poca industrialización del territorio yucateco como la principal causa de ellos. A continuación, dimensionaremos cada uno de los rezagos sociales mencionados.

Pobreza

En el año 2010, según datos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL), el 48.5 por ciento de los habitantes de Yucatán se

encontraban en situación de pobreza⁵¹, que equivale a más de 949,140 personas de un total de 1,956,273. Asimismo, el 11.7 por ciento se encontraba en situación de pobreza extrema⁵²; o sea 229,700 personas. Con estas cifras, Yucatán, con respecto al resto de las 32 entidades, ocupó el lugar 15 en porcentaje de población en pobreza, y el 11 en porcentaje de población en pobreza extrema⁵³. Por lo tanto, se ubicó dentro de las 15 entidades con mayor pobreza del país.

En referencia al índice de Desarrollo Humano (IDH), en 2006, Yucatán ocupó el lugar 20 de las 32 entidades de la República Mexicana con un índice de 0.8. Asimismo, de acuerdo con las estimaciones de 2010, el grado de rezago social⁵⁴ de Yucatán es alto. El Estado se localiza en el noveno lugar respecto a este indicador a nivel nacional.

Cohesión social

En Yucatán, los problemas de cohesión social, dentro su territorio, están ligados, principalmente, a la desigualdad económica urbano-rural. En Mérida, su Capital, se concentra el 42 por ciento de la población del Estado yucateco, más de 60 por ciento del empleo en la economía formal, y más de dos tercios del producto interno bruto del Estado (OCDE, 2008b).

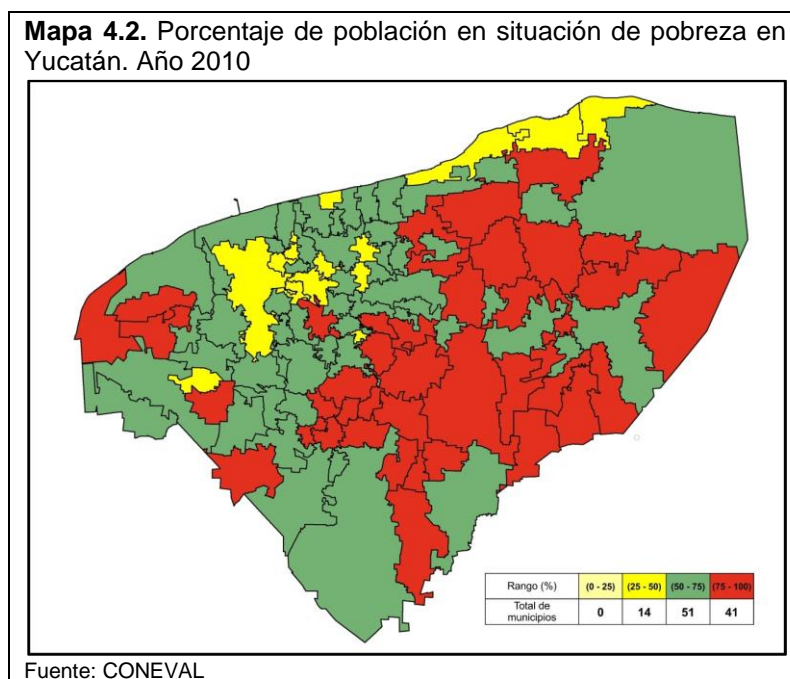
⁵¹ Para el CONEVAL una persona se encuentra en situación de pobreza cuando tiene al menos una carencia social (en los seis indicadores: de rezago educativo, acceso a servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda, servicios básicos en la vivienda y acceso a la alimentación) y su ingreso es insuficiente para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades alimentarias y no alimentarias.

⁵² Para el CONEVAL una persona se encuentra en situación de pobreza extrema cuando tiene tres o más carencias, de seis posibles, dentro del Índice de Privación Social y que, además, se encuentra por debajo de la línea de bienestar mínimo. Quien se encuentra en esta situación dispone de un ingreso tan bajo que, aun si lo dedicara por completo a la adquisición de alimentos, no podría adquirir los nutrientes necesarios para tener una vida sana.

⁵³ En agosto de 2010, momento en el que el CONEVAL realizó la medición de la pobreza, el valor de la línea de bienestar mínimo era de 684 pesos (47.17 dólares) para zonas rurales y 978 pesos (67.44 dólares) para zonas urbanas.

⁵⁴ El Índice de Rezago Social es una medida ponderada que resume indicadores de educación, acceso a los servicios de salud, acceso a los servicios básicos, calidad y espacios en la vivienda, y activos en el hogar en un índice que permite ordenar a las unidades de observación según sus carencias sociales. Los resultados de la estimación del índice se presentan en cinco estratos: muy bajo, bajo, medio, alto y muy alto rezago social.

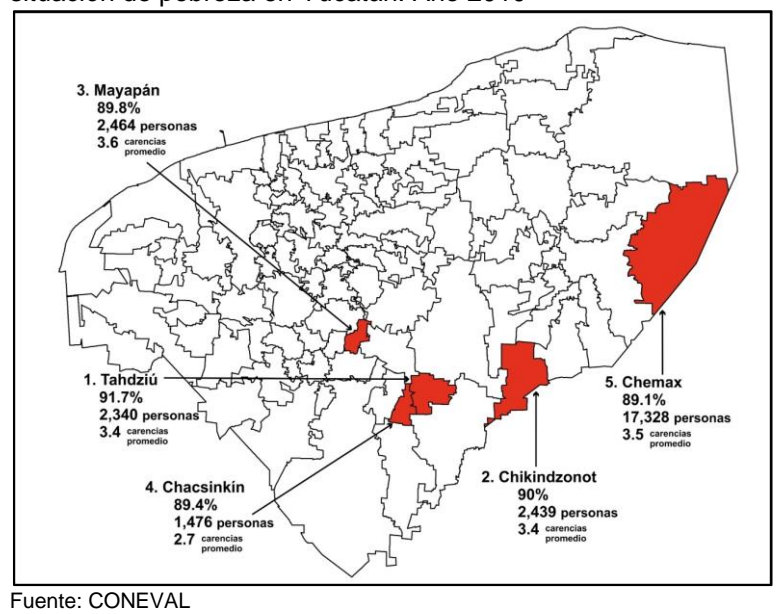
En 2010, en Yucatán había 92 municipios de un total de 106 (86.8 por ciento) donde más de la mitad de la población se encontraba en situación de pobreza⁵⁵ (Ver mapa 4.2).



Los municipios que presentaron mayor porcentaje de población en pobreza fueron: Tahdziú (91.7), Chikindzonot (90.0), Mayapán (89.8), Chacsinkín (89.4) y Chemax (89.1). Es decir, en estos municipios más del 80 por ciento de la población se encontraba en situación de pobreza, lo que representó 2.7 por ciento del total de la población en pobreza de la entidad (ver mapa 4.3).

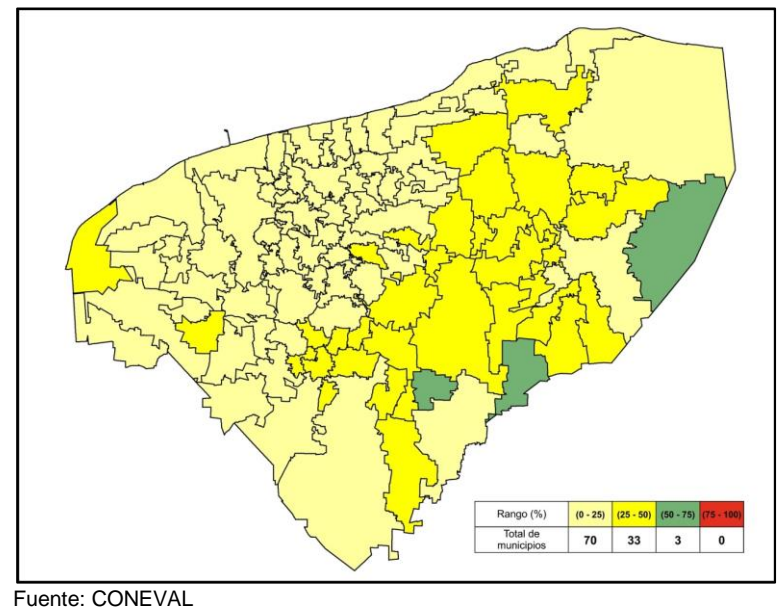
⁵⁵ En 14 municipios el porcentaje de población en situación de pobreza fluctuó entre 25 y 50 por ciento lo que representó 30.8 por ciento del total de la población en esta situación. En 51 el porcentaje estuvo entre 50 y 75 por ciento. En estos se concentró 50.5 por ciento del total de la población en esta situación. En 41 el porcentaje estuvo entre 75 y 100 por ciento. En estos habitaba 18.7 por ciento del total de la población en esta situación.

Mapa 4.3. Municipios con mayor porcentaje de población en situación de pobreza en Yucatán. Año 2010



En referencia a la pobreza extrema, 70 municipios de Yucatán tuvieron un rango entre 0 y 25 por ciento. En 33 el porcentaje se ubicó entre 25 y 50 por ciento. Los municipios con mayor porcentaje de población en pobreza extrema fueron: Tahdziú (56.5), Chikindzonot (51.8), Chemax (50.4), Tixcacalcupul (45.5) y Cantamayec (45.2). Esto representó 6.7 por ciento del total de la población en pobreza extrema de la entidad (ver mapa 4.4).

Mapa 4.4. Porcentaje de población en situación de pobreza extrema en Yucatán. Año 2010



Sueldos y Salarios.

Uno de los principales rasgos que han definido la economía de Yucatán, en los últimos años, es que a pesar de que se encuentra entre las principales entidades de México con menor índice de desempleo, los salarios que se devengan se encuentran entre los menores del país, aspecto este estrechamente relacionado con su especialización productiva.

Según cifras de marzo de 2013, el 68.06 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA) recibe menos de 3 salarios mínimos (Ver Cuadro 4.4).

Cuadro 4.4. Ingresos percibidos por trabajadores en Yucatán. Marzo 2013

Rango de Ingresos	Porcentaje del PEA
No recibe ingresos	8.8
Hasta un salario mínimo	21.67
Más de 1 y hasta 2 salarios mínimos	27.08
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos	19.31
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos	12.55
Más de 5 salarios mínimos	6.84
No especificado	3.75
Total	100

Fuente: Secretaría de Fomento Económico del Estado de Yucatán.

Los altos niveles de pobreza, los problemas de cohesión social y los bajos ingresos recibidos por los trabajadores en Yucatán son, en general, atribuidos por el gobierno estatal y federal a la escasa industrialización de su territorio; reforzando, con ello, el discurso de la necesidad de impulsar políticas para impulsar su industrialización. La inserción de Yucatán dentro de la economía global ha sido la principal estrategia, impulsada por los gobernantes en turno, a partir de la década de los noventa del siglo pasado, para este propósito.

4.2. Dinámicas territoriales en Yucatán en un contexto de la globalización económica

En este apartado analizaremos las principales dinámicas que se han presentado en el territorio Yucateco, ligadas a su proceso de industrialización, ocurridas desde la década de los ochenta del siglo pasado, a partir de la cual,

como ya se dijo, se ha seguido la estrategia, en general, de insertar a Yucatán en las RGP para impulsar el desarrollo de su territorio.

4.2.1. Inserción de Yucatán en la economía global

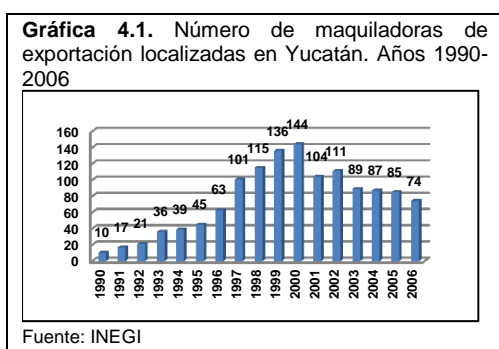
Como se ha mencionado en la década de los ochenta, México dio un giro a en su estrategia de industrialización pasando de un modelo de sustitución de importaciones a uno orientado a las exportaciones. A partir de esos años, las economías de los diversos Estados mexicanos, entre ellos Yucatán, experimentaron una intensa reestructuración productiva ligada a la llegada de la industria maquiladora de exportación (IME).

Para Yucatán, el cambio de estrategia de industrialización de México significó el término del fomento a la agroindustria henequenera. Los responsables de formular las políticas de fomento económico en México, tanto del Gobierno federal como estatal vieron la oportunidad de fomentar la industrialización y el desarrollo del territorio yucateco mediante la atracción de la IME. Según sus previsiones, la reestructuración de las cadenas productivas internacionales, en una economía globalizada, la posición geográfica del Yucatán, así como la gran cantidad de mano de obra desempleada que había dejado la caída de la agroindustria henequenera permitirían que la IME se convierta en el nuevo “motor” para su industrialización y desarrollo.

En 1984, la Secretaría de Desarrollo y Fomento industrial de Yucatán – responsable de instalar el programa de la IME– estableció un esquema de fomento económico para atraer Maquiladoras al territorio yucateco. La Secretaría definió que los giros prioritarios a atraer, basado en las que por ese entonces se consideró “ventajas logísticas de la entidad,” eran las ramas industriales de componentes electrónicos, por su tamaño y alta densidad económica; textiles, confección y artículos de piel, debido a la mano de obra experimentada en la zona; y embarcaciones de placer (Ramos & Quintanilla, 2006).

Para atraer a los inversionistas se creó la Dirección de Promoción Industrial, cuyo objetivo central, hasta el año 2000, fue difundir en los mercados internacionales las bondades de Yucatán como centro maquilador. Una de las estrategias utilizadas fue promocionar al territorio yucateco en revistas estadounidenses orientadas a los negocios. Se realizaron campañas de mercadotecnia que mostraban “las ventajas” que ofrecía la entidad para la economía global. Frases como: invierta en Yucatán. Hasta ahora un secreto bien guardado al nuevo capital internacional; y Yucatán, *offers good living*, se utilizaron como campañas para incentivar a la IME a establecerse en su territorio. Al mismo tiempo el Gobierno del Estado yucateco elaboró un manual de desarrollo industrial intitulado “Yucatán la otra Frontera”, y un programa dirigido a las empresas estadounidenses que sufrían con la fuerte competencia de Japón y los países del Este, no solamente en el ámbito internacional sino, también, en el interior de su propia economía. Comenzaba un nuevo modelo para impulsar la industrialización del territorio yucateco basado en la atracción de inversión extranjera directa en forma de maquiladoras a su territorio (Ramos & Quintanilla, 2006).

Los resultados al principio fueron exiguos. De 1984 a 1993, solo se habían instalado en el territorio yucateco 36 empresas maquiladoras la mayor parte de ellas en Mérida y su zona conurbada. Parecía que “los factores de atracción regional” que ofrecía Yucatán no eran “atractivos” para las necesidades



estratégicas de las transnacionales. Sin embargo, la entrada en vigor del TLCAN, en 1994, que establecía aranceles cero mediante reglas de origen a los productos producidos en México, con insumos estadounidenses y la reestructuración de la industria textil y del vestido

estadounidense, produjo un crecimiento acelerado de la IME en Yucatán, sobre todo de la rama del vestido, en el período 1994-2000 (Ver Gráfica 4.1).

La firma del TLCAN atrajo empresas, cuyo mercado final era el estadounidense, pero, además, captó otras que solo tenían la expectativa de

entrar a ese mercado. Asimismo, aunque en menor rango, se establecieron coinversiones (*joint ventures*) entre inversionistas norteamericanos y yucatecos con el fin de crear empresas o aprovechar las ya instaladas, para ensamblaran productos dirigidos al mercado estadounidense (ver Cuadro 4.5).

Cuadro 4.5. Origen y participación de capital en la IME establecida en Yucatán, año 2000.

Origen del capital	Número de Maquiladoras	Porcentaje
Estados Unidos	60	41%
Nacional	58	40%
Nacional-Extranjero ⁵⁶	16	12%
Hong Kong	3	2%
China	3	2%
Italiano	1	1%
Extranjero-Extranjero ⁵⁷	1	1%
Canadiense	2	1%
Total	144	100%

Fuente: (Castilla & García, 2006)

Un hecho importante fue que la mayoría de las maquiladoras instaladas eran de la rama del vestido, a pesar de los esfuerzos de los responsables del fomento económico del Estado de atraer maquiladoras de mayor contenido tecnológico, y que, en teoría, traería mayor beneficio al Estado Yucateco. Los capitales transnacionales ligados a la industria electrónica y automotriz prefirieron los Estados del norte y centro de México, para instalar sus maquiladoras (ver Cuadro 4.6).

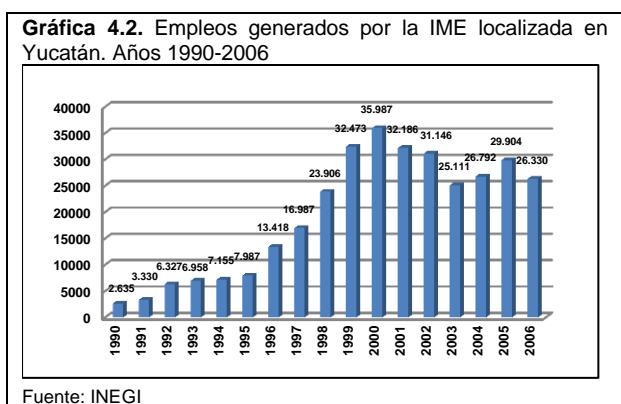
Cuadro 4.6. Distribución por rama industrial de la IME establecida en Yucatán al año 2000.

Rama Industrial	Maquiladoras establecidas en Yucatán para el año 2000	Porcentaje
Confección	83	58
Otras Industrias Manufactureras	24	17
Joyería	11	8
Equipo electrónico	9	6
Procesamiento de alimentos	6	4
Textil	5	3
Servicios	4	3
Aparatos dentales	2	1
TOTAL	144	100

⁵⁶ Principalmente capital estadounidense

⁵⁷ Asiático - Estados Unidos

A pesar de lo anterior, la gran cantidad de empleos que creó la IME en

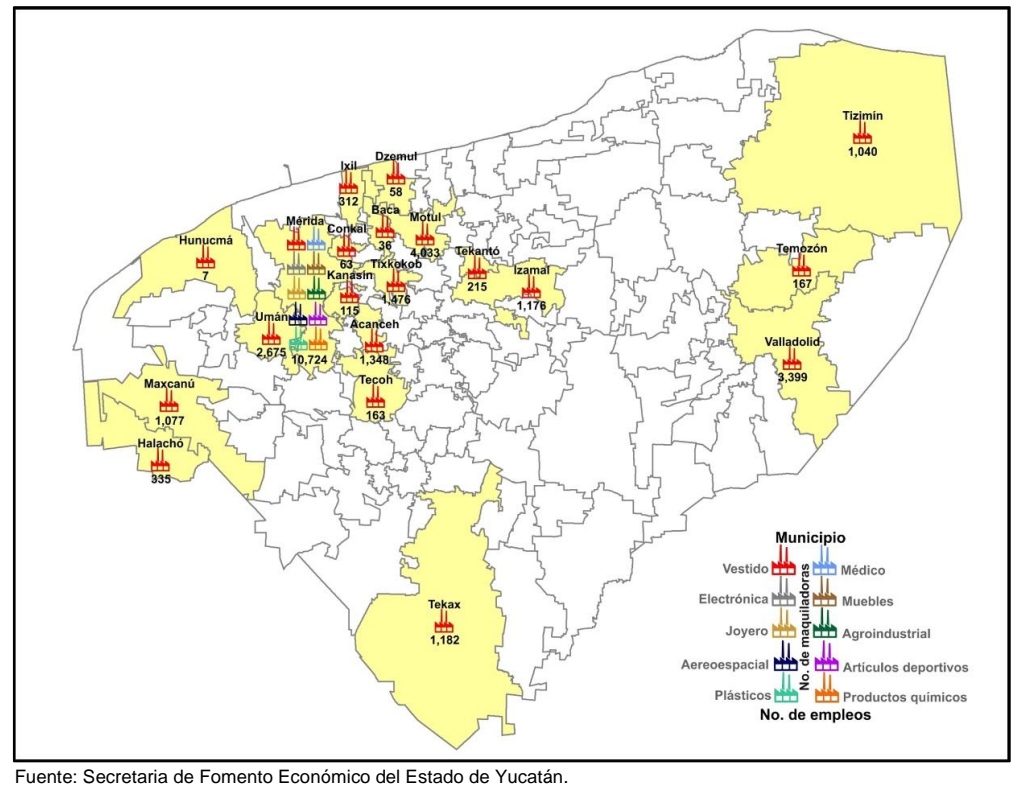


Yucatán, en un periodo tan corto de tiempo, sobre todo en las zonas rurales, generó expectativas positivas de que Yucatán sería uno de los territorios “ganadores”, y que su inserción en la economía global le permitiría “acelerar” su proceso

de industrialización (ver Gráfica 4.2).

La llegada de la IME al territorio yucateco se dio en tres etapas. La primera ola de maquiladoras se estableció en Mérida y su zona metropolitana. Para el año 1999, esta zona concentraba el 60 por ciento de las maquiladoras y 13,000 empleos. De estos empleos, un 80 por ciento estaba ligado a la IED. La Segunda ola de maquiladoras se instaló en los municipios de la antigua zona henequenera, siguiendo las viejas huellas coloniales. En 1999, la antigua zona henequenera totalizaba 7,957 empleos en las maquiladoras y un tercio de los lugares de producción de Yucatán. El 85 por ciento de los empleos provenían de empresas de capitales extranjeros y el 98 por ciento de empleos se encontraban en la rama del vestido. 5,641 empleos (70 por ciento del total) dependían de empresas localizadas en varias zonas del territorio yucateco. La última ola de localización de las maquiladoras en Yucatán, a partir de 1998, se situó en sus municipios periféricos. Estos municipios con mayor huella indígena y rural, llegaron a alcanzar 4,233 empleos dentro de las maquiladoras, centrados exclusivamente en la rama del vestido, que representaron el 17 por ciento del total y el 7 por ciento de los establecimientos. 4,096 empleos (96.5 por ciento) resultaron de las IED, y, de ellos, prácticamente, la mitad concierne a empresas que tienen diversos establecimientos en Yucatán (Gaultier, 2006).

Mapa 4.4. Distribución Geográfica de la IME en el Estado de Yucatán en el año 2004



La llegada de la IME al territorio yucateco lo insertó de nuevo en la economía global. Las fábricas de maquila de la industria del vestido florecieron en Yucatán, y la mano de obra maya se encontró en competencia directa con los países de muy bajo nivel salarial en América Central y en Asia. Competencia que se recrudeció con la entrada de China a la OMC, en 2005, y que fue uno de los principales elementos de la caída del modelo maquilador en el Estado yucateco.

Es importante resaltar que, al igual que la llegada de la IME al territorio yucateco, el primer proceso de industrialización de Yucatán, vinculado a la mecanización de la explotación del henequén, también estuvo ligado al mercado mundial y su desempeño. Durante todo el siglo XX, respondió, de manera similar que la IME, a las variaciones cíclicas de la coyuntura internacional (crisis frente a nuevos productores mundiales, recuperación durante la segunda guerra mundial y guerra de Corea, la necesidad de cordel por parte de Estados Unidos). Según Gaultier (2006), en ambas ocasiones (agroindustria henequenera e IME), el modelo de industrialización seguido por

Yucatán se basó en la explotación de la fuerza de trabajo de la población maya. En ambos casos su desarrollo ha enriquecido a las élites locales, y su caída ha implicado, de manera general, un recrudecimiento de la miseria económica para la población empleada.

En menos de un década (1994-2001), el territorio yucateco fue escenario de la “aparición” de nuevos sistemas productivos, nuevas compañías nacionales e internacionales, las cuales eran terminales de una gran red internacional del mundo contemporáneo de los negocios, que de manera discutible se instalaron en los espacios empresariales tradicionales y en los mercados yucatecos, produciendo un proceso de reestructuración productiva en el territorio yucateco. (Ramírez, 2006).

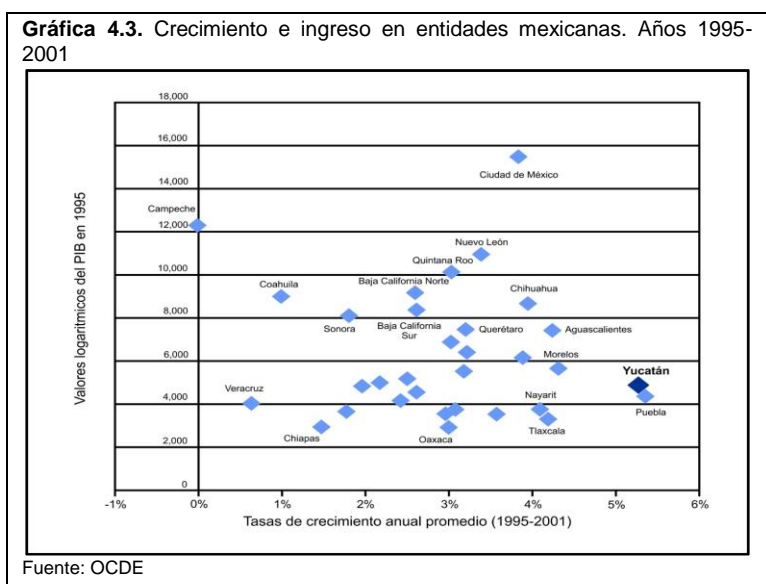
4.2.2. Industria Maquiladora de Exportación (IME): un modelo que generó crecimiento económico pero no cohesión social (1994-2001)

Fue tal el crecimiento del número de maquiladoras instaladas en Yucatán durante el periodo 1994-2001, que se convirtió en uno de los territorios con mayor crecimiento económico de las regiones pertenecientes a la OCDE y, por ende, de México en dicho periodo. Situación que hizo que la OCDE clasificara a Yucatán como una región rezagada pero con un dinámico crecimiento.

Tal hecho llamó la atención de la OCDE, que en 2007 realizó un estudio que analizó la evolución de la economía de Yucatán entre 1995 a 2001 (OCDE, 2008). Dicho estudio se basó en el análisis sobre el desempeño económico y niveles de ingreso de 324 regiones, pertenecientes a los países miembros de esta organización, e identificó cuatro tipos diferentes de desempeño durante ese mismo periodo: 1) regiones ricas y alto desempeño; 2) regiones ricas pero de bajo desempeño; 3) regiones rezagadas y de desempeño bajo; y 4) regiones rezagadas pero con dinámico desempeño. En esta última se encontró Yucatán.

En el estudio la OCDE subrayó, aún más, el dinámico desempeño económico de Yucatán en el periodo, al hacer notar que, a pesar de que en México el

crecimiento de las regiones rezagadas había decaído tras la firma del TLCAN, en el territorio yucateco esto no había sucedido. Se hacía notar que las regiones del norte de México son las que habían aprovechado mejor las nuevas oportunidades de comercio y desarrollo industrial, al encontrarse más cerca del mercado estadounidense, sin embargo algunos Estados del sur, como Tlaxcala, Morelos y Yucatán, habían logrado tener un rápido crecimiento durante ese periodo. De hecho, el estudio señaló que la mayor tasa de crecimiento de toda la zona sur-sureste la tuvo el territorio yucateco.



Como se observa en la Gráfica 4.3, Yucatán y Puebla fueron los Estados de la República Mexicana que tuvieron un mayor crecimiento anual promedio, en el periodo 1995-2001, situación que estuvo altamente correlacionada por el

crecimiento de la industria del vestido en ambas regiones durante el mismo periodo (Biles, 2004) y (Sánchez Juárez & Campos Benítez, 2010).

En el documento citado, la OCDE consideró que era importante el estudio de las dinámicas presentadas en Yucatán durante el periodo analizado, ya que podía arrojar algo de luz sobre las políticas y estructuras de gobierno que debían perseguir las regiones rezagadas para impulsar un dinámico crecimiento económico. Al considerar que el positivo desempeño económico de las regiones rezagadas podía estar relacionado a un proceso de convergencia regional entre las regiones miembros de esta organización.

La importancia de la IME en la economía de Yucatán fue cada vez mayor durante la década de los noventa y el inicio del Siglo XXI. De 1990 al año 2000, la contribución de la IME al PIB estatal pasó de 0.6 por ciento a casi 4 por

ciento (ver Cuadro 4.7). Mayor importancia tuvo la IME en las comunidades rurales, en especial en los municipios de antigua zona henequenera. El peso de la maquiladora en el empleo del municipio rural, donde se instaló la hacía ejercer una gran influencia en su dinámica económica. De la misma forma que en el siglo XIX una hacienda se organizaba alrededor de un pueblo, a inicios del siglo XXI la vida económica de los municipios rurales dependió exclusivamente de una maquiladora.

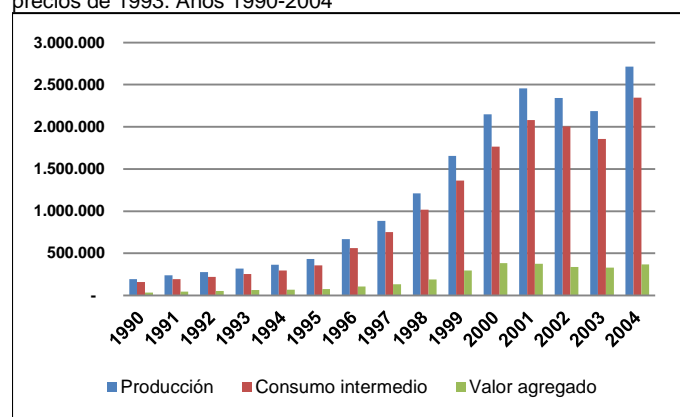
Cuadro 4.7. Contribución de la IME al PIB de Yucatán. Años 1990-2000

Año	PIB (millones de pesos)	PIB Maquiladora (millones de pesos)	% del PIB Estatal
1990	7,186.4	41.1	0.6
1991	9,040.3	61.5	0.7
1992	11,372.3	87.2	0.8
1993	15,029.6	90.0	0.6
1994	17,218.1	110.9	0.6
1995	20,898.5	194.5	0.9
1996	29,029.2	339.2	1.2
1997	36,895.2	558.2	1.5
1998	45,777.9	1,025.2	2.2
1999	56,711.5	1,866.0	3.3
2000	69,076.3	2,492.7	3.6

Fuente: INEGI

Sin embargo, el poco encadenamiento que las maquiladoras tuvieron con la

Gráfica 4.4. Valor de la producción, consumo intermedio y valor agregado de la IME establecida en Yucatán. En miles de pesos, a precios de 1993. Años 1990-2004



Fuente: INEGI.

economía local no le permitió ser el factor de impulso de otros sectores de la economía local. La maquiladora, en general, funcionaba como un enclave productivo, donde más del 80 por ciento de los insumos intermedios eran importados, y el valor

agregado en Yucatán correspondía casi exclusivamente a la mano de obra utilizada (ver Gráfica 4.4).

En otro orden de cosas, a pesar del importante crecimiento de la IME en la zona rural de Yucatán la asimétrica relación económica funcional entre Mérida y las áreas rurales persistió, y ,en muchos casos, se incrementó (Biles, 2004).

Por tanto, a pesar del impacto en el crecimiento económico durante el periodo 1994-2000, la cohesión social no mejoró en Yucatán.

Esto último confirmado por el estudio del desempeño económico de Yucatán realizado por la OCDE, quien mencionó que el incremento de la competitividad (eficiencia) del Estado yucateco no se había reflejado en la cohesión social (equidad). Proponiendo generar políticas públicas que permitieran distribuir los beneficios del crecimiento económico, con mayor equidad y reducir las disparidades regionales y sociales persistentes.

Lo anterior hace que la OCDE defina a Yucatán como una tierra de contrastes.

Yucatán es una región de contrastes: una región rezagada pero en crecimiento, que ofrece alta calidad de vida y vastos recursos naturales, pero con problemas de sostenibilidad; con atracciones turísticas en zonas rurales, que no se benefician de ellas; con servicios médicos no solo para el Estado sino para la península, aunque la cobertura de servicios de salud se mantiene concentrada; un centro de educación superior, cuyos graduados no encuentran empleo; con diversas comunidades marginadas en organismos administrativos fragmentados; una península que comparte una herencia y un atractivo cultural comunes en la que las instituciones no cooperan (OCDE, 2008, p. 17).

Sin embargo, lo que el estudio de la OCDE no tomó en cuenta fue la volatilidad de este tipo de capitales asociados a la IME. Así como la IME llegó a Yucatán, de la misma forma comenzó a irse. Del mismo modo que el dinamismo en el crecimiento económico de Yucatán, hasta el año 2000, fue un hecho relevante para los responsables de la política industrial, así lo ha sido la migración de las maquiladoras en un corto periodo de tiempo, que ha traído, de nuevo, el problema del desempleo, sobre todo en las zonas rurales del territorio yucateco.

4.2.3. Retroceso de la IME en Yucatán (2002 - 2014).

Después del año 2000, la IME ha tenido una tendencia descendente en Yucatán, hasta el punto que se ha regresado a los niveles vistos antes de la firma del TLCAN. La primera oleada de emigración se inició en 2001, a raíz de

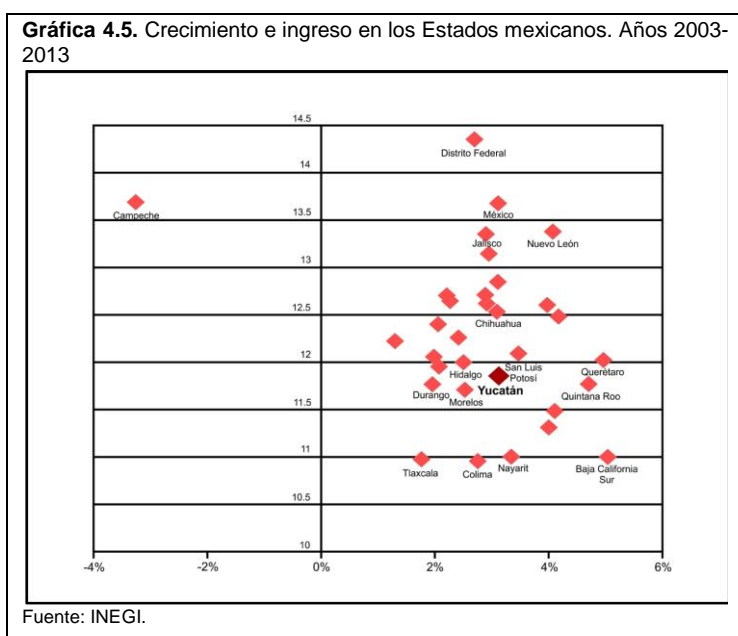
la desaceleración económica estadounidense, que tuvo lugar desde finales de 2000. Para julio de 2003, el número de establecimientos se había reducido a 84 y el de empleos había caído a 26,759 (INEGI, 2007), una baja de 42 por ciento y 26 por ciento respectivamente. Una vez superada la desaceleración económica estadounidense, hubo cierta recuperación de la IME en Yucatán; en mayo de 2005 los empleos se habían elevado a 31,284 y los establecimiento a 87. Sin embargo, los picos del año 2000 no se volvieron alcanzar y hasta el 2008 se observaron algunos altibajos en el marco de una tendencia declinante. La crisis financiera global que comenzó en el año 2008, originada en Estados Unidos, fue el golpe mayor para la IME en Yucatán. A principios de 2009, los cierres de maquiladoras, sobre todo las situadas en las zonas rurales, y los despidos de trabajadores se multiplicaron en la IME de Yucatán. Tan solo en los primeros meses de 2009 la Secretaría del Trabajo, del Gobierno de Yucatán, informó sobre cerca de tres mil despidos, tanto de maquiladoras establecidas en la capital, Mérida, como en los municipios de Maxcanú, Halachó, Tizimín, Tixcocab, Baca, Valladolid y Umán, entre otros. En julio de ese año, la Asociación de Maquiladoras de Exportación de Yucatán reportó una plantilla laboral de 16 mil empleados (Castilla & Torres, 2010), cifra equivalente a 44 por ciento del pico alcanzado en 2000; y la tendencia a la baja persistía. En la actualidad la Asociación de Maquiladoras de Exportación de Yucatán tiene registradas a 33 empresas maquiladoras que generan aproximadamente 21,000 empleos.

Otros indicadores muestran que la caída que ha tenido la IME en Yucatán, durante estos primeros 14 años del siglo XXI, no está solamente ligado al comportamiento de los ciclos económicos de Estados Unidos, sino a un comportamiento más sistémico, que obedece a la reestructuración productiva de los capitales trasnacionales (Patlán & Delgado, 2009; Alonzo, 2011).

Mientras en el norte del México crece la industria maquiladora de productos electrónicos y en el centro del país se ha generado un corredor importante de maquiladoras de la industria automotriz, Yucatán parece quedar fuera de las estrategias globales de dichos capitales. Más aún, en el norte y centro del país se habla de maquiladoras de segunda y tercera generación, relacionadas a

productos con mayor contenido tecnológico, y el desarrollo de proveedores para dichas maquiladoras, con un efecto mayor en el desarrollo regional; en Yucatán, en cambio, las maquiladoras que se establecen siguen basadas en la búsqueda de mano de obra de bajo costo (Carrillo & Lara, 2004; Guanajuato el Clúster Automotriz mas dinámico en México, n.d.; Industria Automotriz, 2012).

Asimismo, el flujo de inversión extranjera directa, durante los primeros años del siglo XXI, cayó de manera significativa en el Estado de Yucatán. Esto ha



provocado que el crecimiento dinámico de la segunda parte de la década de los noventa se convierta en un crecimiento mucho menor (Ver Gráfica 4.5), incrementando la precariedad de la economía yucateca y la necesidad de encontrar nuevas estrategias para

su impulsar su desarrollo económico. Convirtiéndose el turismo en la actividad que, en los últimos años, ha constituido la principal estrategia del Gobierno federal para impulsar la economía de Yucatán ante la caída de la IME.

Después de 20 años de la firma del TLCAN, a la luz del desempeño de la economía de Yucatán, se observa que el modelo maquilador produjo un crecimiento económico y exportaciones pero no propició la cohesión social. Según Canto (2011), al igual que la monoproducción henequenera, la IME fue un modelo excluyente de crecimiento económico, al sustentarse en distribución del ingreso altamente inequitativa y en una forma extrema de polarización social. En sentido estricto, proporcionó ingreso y empleo a decenas de miles de personas –como también lo hizo la agroindustria henequenera. Sin embargo, los bajos salarios, del orden de dos salarios mínimos, hacían impensable un proceso continuado de inclusión social. Del mismo modo, como estrategia de

desarrollo su principal falla, al igual que el de la agroindustria henequenera, fue que estaba ligada a un solo sector, un solo mercado y una alta dependencia de los vaivenes del capital extranjero (Biles, 2004).

4.2.4. El efecto del “boom” maquilador y la trampa del “*big push*” en la política de fomento industrial en Yucatán

Uno de los efectos que dejó el “boom” maquilador en Yucatán, registrado durante el periodo 1994-2000, en los responsables de las políticas del Gobierno estatal en Yucatán, fue la percepción de que el único camino para impulsar una rápida industrialización del territorio yucateco pasaba, necesariamente, por la inserción del territorio yucateco en las RGP de algunos sectores industriales; sirviendo esto como el “*big push*” que requiere el territorio yucateco para su rápida industrialización. Bajo esta premisa se encuentra el reconocimiento de los responsables de las políticas de fomento industrial en el Gobierno yucateco de que el capital local, por sí solo, no tiene la fuerza suficiente, dadas sus características, de impulsar una rápida transformación de la economía local y, por lo tanto, es preciso atraer inversión extranjera directa que permita dinamizar con mayor rapidez el desarrollo de Yucatán. Por ello, las políticas de industrialización han seguido basadas en la idea de que el territorio yucateco, dada su posición geográfica, puede ser el receptáculo para que alguna RGP lo utilice para manufacturar sus producción hacia el mercado de Estados Unidos. La industrialización, entendida de esta forma, se produciría a través de encadenar la industria local a estas RGP.

Asimismo, a nuestro entender, otro factor que propicia que los gobiernos yucatecos sigan basando su política de fomento industrial, principalmente, en la atracción de la IME, es la necesidad de dar resultados económicos favorables, sobre todo en materia de generación de empleos, en un lapso corto de tiempo (un gobernador dura en su encargo 6 años sin posibilidad de reelección). Por tanto, buscan repetir lo experimentado en el territorio yucateco durante la segunda mitad de la década de los noventa del siglo pasado.

Lo anterior, puede interpretarse, como el “efecto del boom maquilador y la trampa de la necesidad de un *big push* para una rápida industrialización”. Desde el año 2001, diferentes gobiernos estatales han basado su estrategia, para industrializar el territorio, en la atracción de eslabones de las RGP de algún sector industrial, que, en ocasiones, está completamente fuera de la vocación estatal o, peor aún, sin tomar en consideración que lo que se podría destruir de tejido productivo tiene más valor que lo que se podría crear.

Como ejemplo de lo anterior, se puede mencionar la incesante promoción que se ha hecho por los gobiernos estatales, a partir del año 2001, para atraer alguna manufacturera importante del sector automotriz. Lo anterior, basado en la idea de que vincular maquiladoras de mayor contenido tecnológico al territorio yucateco podría producir un mayor impacto en su desarrollo. Promoción que hasta la fecha no ha dado resultado, ya que ninguna empresa de este sector se ha establecido en Yucatán. Las principales marcas automotrices han elegido los Estados del centro del país para instalar sus maquiladoras, creando un importante corredor industrial del sector y convirtiendo a México en uno de los principales productores mundiales de la industria automotriz. En la misma lógica, en años más recientes, el Gobierno yucateco ha impulsado la atracción de maquiladoras del sector aeronáutica, que, a todas luces, es un sector industrial que ofrecería pocas oportunidades a la industria local de “encadenarse” a su producción. Al día de hoy, solo existe una maquiladora en Mérida que produce partes de turbina de aviones.

En el mismo sentido, se puede mencionar, también, como ejemplo, el caso de las maquiladoras de la rama del vestido, mismo que será analizado con mayor profundidad en el siguiente capítulo, y en el que mostraremos que la atracción de inversión extranjera directa, en ciertos sectores, puede destruir un tejido productivo arraigado, que en términos de desarrollo económico tiene un mayor valor de lo que su llegada pueda crear.

4.2.5. Más allá de la IME del vestido

A partir de 2001, con el cambio de Gobierno en Yucatán, siguieron los esfuerzos por insertar a Yucatán dentro de la economía global, con el afán de mejorar la calidad de vida del pueblo Yucateco. Con este propósito, continuaron los planes y proyectos para impulsar la industrialización del Estado a través de su inserción en las Redes de Producción Global. Entre estos proyectos se encuentran: la creación de un clúster⁵⁸ de la industria del mueble, un clúster de tecnologías información y el impulso de la cadena de valor del chile habanero.

Durante el sexenio 2001-2006, se impulsó la creación de clústeres en dos sectores, el del mueble y el de tecnologías de información. La idea volvía a ser la de atraer capitales extranjeros para insertar al territorio yucateco en las Redes Globales de Producción de estos sectores, que se consideraba podrían generar mayor impacto que las maquiladoras de la rama del vestido.

En esos años, el Gobierno estatal realizó una fuerte inversión para la construcción de un parque mueblero y el establecimiento del Consejo de la Industria de la Tecnología de la Información (CITI); sin embargo, a pesar de ello, la iniciativa de los clústeres resultó un fracaso total. Según Biles (2010) la principal causa de tal fracaso fue que no existió un acoplamiento entre los factores de atracción regionales y las demandas estratégicas de las Redes Globales de Producción. Los bajos niveles de productividad, la falta de vínculos con otros sectores de la economía regional y las escasas posibilidades de promover innovación por parte de la industria del mueble en Yucatán no la hicieron “atractiva” para las empresas internacionales de la rama. Al final del sexenio, el parque de la industria del mueble solo había albergado a cuatro empresas de la rama. Por tanto, a pesar del que el Gobierno, del Estado de Yucatán, había puesto sus ojos en impulsar ramas industriales de mayor valor agregado, generando, de nuevo, infraestructura para su atracción, los requerimientos de las transnacionales de la rama eran diferentes, provocando el fracaso del clúster de la industria del mueble.

⁵⁸ Clúster: concentración de empresas que tienen nexos entre sí, basado en su semejanza (como industria, resultando en economías de escala) o sus complementariedades (entre industrias, arrojando economía de alcance) (Biles, 2010)

En el caso del clúster de las tecnologías de información, según Biles (2010), los resultados no fueron del todo diferentes al parque de la industria del mueble. A pesar de una positiva colaboración y vinculación entre actores locales (Gobierno, Universidades y sector privado) para tratar de incrementar su valor, una vez más los requerimientos de las RGP no coincidieron con las propuestas de desarrollo estatal. La falta de mano de obra calificada suficiente ha hecho que el CITI se centre en la maquila de software y las posibilidades de generar y aumentar el valor han sido limitadas.

Más recientemente, a partir del gobierno 2006-2012, se impulsó un proyecto de gran escala con colaboración de actores gubernamentales, educativos y privados para fomentar la exportación del chile habanero. A diferencia de los otros productos (muebles, y tecnologías de información), el chile habanero es un producto tradicional del Yucatán cultivado por una gran cantidad de campesinos, la mayoría de escasos recursos, en la mayor parte del territorio yucateco. El chile habanero, asimismo, se considera como un producto enraizado en la cultura yucateca y que da de comer, con su producción y comercialización, a miles de familias yucatecas. Además, Yucatán proporciona más del 60 por ciento de toda la producción de México. En los últimos años, la demanda internacional de chile habanero ha crecido, en su modalidad de fresco, seco o procesado. Estas características hacían del chile habanero, según planes gubernamentales, un producto importante para introducirlo en los mercados mundiales, esperando un mejor impacto en la calidad de vida de los campesinos yucatecos. Por ello, en los últimos años se ha intentado, por parte del Gobierno del yucateco todo un plan de acción para organizar su producción y fortalecer sus vínculos con las RGP con la idea de aumentar las oportunidades de comercialización para los pequeños productores agropecuarios. Sin embargo, el plan gubernamental tiene entre sus principales debilidades servir para privilegiar los intereses de un pequeño grupo de intermediarios y procesadores influyentes, que ejercen un control, casi ilimitado, sobre las cadenas regionales de producción y distribución, provocando el acaparamiento del valor generado, no llegando su derrama a los pequeños productores (Biles, 2010). El plan está en marcha y, recientemente,

el Gobierno actual propuso una nueva serie de acciones para seguir impulsando su comercialización, sobre todo, en mercados de exportación.

4.3. Industria manufacturera en Yucatán

Uno de los principales objetivos de esta tesis es analizar las dinámicas que se han presentado en la industria manufacturera de Yucatán, en un contexto de globalización económica, para, posteriormente, centrarnos, de manera más específica, en la industria del vestido. A tal efecto, los siguientes apartados caracterizan la evolución de la industria manufacturera yucateca en las dos últimas décadas del siglo XX y los primeros quince años del siglo XXI.

4.3.1. Industria manufacturera en Yucatán en la actualidad

Debido a la escasez de materias primas, Yucatán no es un Estado con gran vocación industrial. Como ya se ha puntualizado, la agroindustria henequenera dominó más de la mitad del siglo XX su actividad económica. Asimismo, se contó con una industria azucarera en la parte sur de su territorio, que también declinó en la segunda mitad del siglo pasado. La industria salinera, por su parte, ha representado una opción para el desarrollo económico en el litoral norte y, anteriormente, en el litoral poniente del Estado. La industria de los materiales para la construcción, basada en la explotación del lecho calcáreo peninsular, ha crecido significativamente en los últimos lustros, acompañando al auge constructivo que ha tenido la región, muy especialmente en la costa del Caribe mexicano. Yucatán, poco a poco, fue desarrollando su industria manufacturera ligada a bienes de consumo no duradero, debido al crecimiento poblacional de la región. En la actualidad la industria de la construcción y la manufacturera destacan por su contribución a la generación de empleo en el territorio yucateco.

Referente a la industria manufacturera, según los datos del más reciente Censo económico publicado (INEGI, 2009), en 2008, en Yucatán había 18 mil 442 establecimientos manufactureros, representando el 4.2 por ciento del total de empresas manufactureras en México. De este total de Yucatán, la

microindustria representaba el 96 por ciento, con 17,764 establecimientos de hasta 10 empleados; la pequeña industria (11 a 50 empleados) comprendía otros 500 establecimientos, significando el 2.71 por ciento del total; la industria mediana (51 a 250 empleados), incluía 134 empresas, el 0.73 por ciento por ciento y, finalmente, la gran industria (más de 250 empleados) estaba representada por solo 44 establecimientos representando tan solo el 0.23 por ciento del total manufacturero. Respecto al empleo, en 2009, la industria manufacturera contribuía con 81,353 personas el 23.52 por ciento del total de personas ocupadas en territorio yucateco.

Aislado del resto de la República Mexicana hasta los años 50, cuando se construye la carretera que lo une al centro del país, Yucatán desarrolló su propia industria de bienes de consumo no duradero, alimentos y bebidas, principalmente. Sin embargo, como ya se ha señalado, la prolongada etapa de la monoproducción henequenera, alentada por los sucesivos gobiernos locales desde el Porfiriato, impidió la diversificación manufacturera en la entidad. No fue sino hasta la década del 60 que industriales y Gobierno aceptaron que el modelo monoprodutor ya no tenía futuro, y que era preciso diversificar la industria y la economía del territorio yucateco. No obstante, hasta la fecha, las principales divisiones manufactureras son de bienes de consumo no duradero, con un peso relativo mayor en la estructura industrial que el que tienen a nivel nacional, como se aprecia en el cuadro 4.7.

Cuadro 4.7. Producto Interno Bruto de la industria manufacturera de Yucatán y nacional, a precios constantes de 2008, según división industrial, en porcientos. Año 2012

	Yucatán	Nacional
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	69.2	26.1
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	10.4	4.6
Industria de la madera y productos de madera	0.8	1.0
Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	0.4	2.8
Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	5.2	18.4
Productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	5.8	5.2
Industrias metálicas básicas	1.2	10.0
Productos metálicos, maquinaria y equipo	3.2	27.6
Otras industrias manufactureras	3.8	3.4

Fuente: INEGI

Como se observa en el Cuadro 4.7, las industrias tradicionales tienen una participación más elevada en la estructura del PIB manufacturero de Yucatán que a nivel nacional. Marcadamente, la división de productos alimenticios, bebidas y tabaco representa más de la mitad de dicho PIB, seguida también de la industria textil, prendas de vestir e industria del cuero y la de minerales no metálicos (explotaciones de sal y canteras, principalmente). En contraste, en las ramas con mayor intensidad de capital, Yucatán mantiene un considerable rezago frente al resto del país: la división de productos metálicos, maquinaria y equipo solo representa el 3 por ciento del PIB manufacturero, frente al 28 por ciento nacional. Esta estructura industrial, típica de las entidades menos industrializadas del país, es también la que ha mostrado los resultados más pobres en el marco de la estrategia de la liberalización.

En cuanto a la estructura, por tamaño de empresa, la microindustria, con el 96 por ciento de los establecimientos, solo tiene el 9.29 por ciento de los activos del sector, generando el 6.3 por ciento del valor de la producción, el 8.08 por ciento del valor agregado y el 6.44 por ciento de la formación bruta de capital fijo. Aun cuando emplea al 41.4 por ciento del personal del sector manufacturero, las remuneraciones que paga solo equivalen al 9.83 por ciento del total. En el otro extremo, con tan solo 44 empresas, la gran industria genera el 49.42 por ciento del valor de la producción, el 55.85 por ciento del valor agregado y el 34.96 por ciento de la formación bruta de capital fijo; solo ocupa al 31.23 por ciento del personal del sector, pero sus empleados reciben en conjunto el 51.01 por ciento de las remuneraciones totales, porcentaje mayor al correspondiente a la microindustria.

Cuadro 4.8. Industria manufacturera en Yucatán por estratos de personal ocupado. Año 2008.

Estratos	Unidades Económicas	Personal ocupado	Remuneraciones (miles de pesos)	Activos fijos (miles de pesos)	Formación bruta de capital fijo (miles de pesos)	Valor agregado bruto (miles de pesos)
0 a 2	1,3187	16,887	24,009	343,964	4,911	197,167
3 a 5	3,608	13,199	142,611	522,258	25,391	380,671
6 a 10	969	7,024	165,715	463,706	16,392	324,175
11a 15	222	2,830	96,347	256,493	18,080	249,811
0 a 15	17,986	39,940	428,682	158,6421	64,774	1,151,824
16 a 20	114	2,030	75,499	345,130	10,494	172,543
21 a 50	164	5,256	244,318	1,154,396	33,891	688,158
51 a 100	78	5,435	333,322	1,864,961	145,827	929,743
16 a 100	356	12,721	653,139	3,364,487	190,212	1,790,444
101 a 250	56	8,980	574,244	4,635,223	216,421	1,986,012
251 a 500	23	7,986	600,823	1,111,999	67,554	1,991,815
501 a 1000	16	11,687	556300	3,093,736	171,583	3,300,880
1001 y mas	5	8,315	567,109	518,406	14,225	940,718
Total	18,442	89,629	338,0297	14,310,272	724,769	11,161,693

Fuente: INEGI

Cuadro 4.9. Industria manufacturera en Yucatán por estratos de personal ocupado, estructura porcentual. Año 2008

Estratos	Unidades Económicas	Personal ocupado	Remuneraciones	Activos fijos	Formación bruta de capital fijo	Valor agregado bruto
0 a 2	71.51	18.84	0.71	2.40	0.68	1.77
3 a 5	19.56	14.73	4.22	3.66	3.50	3.41
6 a 10	5.25	7.84	4.90	3.24	2.26	2.90
11a 15	1.20	3.16	2.85	1.79	2.50	2.24
16 a 20	0.62	2.26	2.23	2.41	1.45	1.54
21 a 50	0.89	5.86	7.23	8.07	4.68	6.17
51 a 100	0.42	6.06	9.86	13.03	20.12	8.33
101 a 250	0.30	10.02	16.99	32.39	29.86	17.79
251 a 500	0.12	8.91	17.77	7.77	9.32	17.85
501 a 1000	0.10	13.04	16.46	21.62	23.67	29.57
1000 y mas	0.03	9.28	16.78	3.62	1.96	8.43
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: INEGI

Si consideramos a los establecimientos de 101 empleados en adelante (0.55 por ciento del total) las disparidades son más evidentes: estas 100 empresas concentran el 65.4 por ciento de los activos, pagan el 68 por ciento de las remuneraciones y generan el 73.6 por ciento del valor agregado bruto de la producción.

4.3.2. Evolución de la industria manufacturera en Yucatán en un contexto de globalización económica

4.3.2.1. Primera etapa, de 1988 a 1993: Retroceso de la industria manufacturera en Yucatán en el marco de la política de liberalización económica y apertura comercial establecida por el Gobierno mexicano

La política de liberalización y apertura comercial que el Gobierno de México comenzó a implementar durante la década de los ochenta, y cuyo mayor dinamismo dio inicio en 1988 con la llegada de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia de México, produjo un duro golpe a la manufactura yucateca.

Cuadro 4.10. Estructura del producto interno bruto de Yucatán en porcentajes. Años 1988 y 1993.

Sector	1988	1993
Agropecuario, silvicultura y pesca	8.3	7.9
Minería y Petróleo	0.9	0.5
Manufactura	21.9	12.2
Construcción	5.6	6.3
Electricidad, gas y agua	1.1	1.3
Comercio, transporte, restaurantes y hoteles	38.5	31.9
Servicios financieros y personales	24.5	42.7
Servicios bancarios	-0.8	-2.8
Total	100	100

Fuente: INEGI

La excesiva dependencia de la mono producción henequenera inducida, en sus últimos años, por políticas de subsidio gubernamental del Estado Mexicano, se encontró, en Yucatán, con una industria manufacturera incipiente, tradicional y con niveles de productividad que le hacían difícil “competir” con las grandes empresas trasnacionales.

Cuadro 4.11. Industria manufacturera en Yucatán. Participación en el valor de la producción y el empleo. Años 1988 y 1993

Principales Ramas Manufactureras	Valor de la Producción %		Personal Ocupado %	
	1988	1993	1988	1993
Alimenticia (consumo humano)	43.0	48.9	36.0	32.8
Alimenticia (consumo animal)	10.2	11.2	1.4	1.6
Textil de fibras duras	7.3	3.4	13.9	5.0
Textil, calzado y confección	3.7	5.9	12.5	29.5
Madera y muebles	6.9	1.7	7.1	4.2
Editorial e imprenta	3.0	3.1	4.5	4.3
Química (sin plástico)	1.7	1.3	2.9	1.2
Plástico	7.0	3.4	5.4	2.4
Materiales para construcción	10.1	11.2	7.7	7.1
Metálica, maquinaria y equipo	6.1	8.9	8.0	8.5
Otras manufacturas	0.2	0.7	0.7	3.4
Total	100	100	100	100

Fuente: INEGI

La articulación de Yucatán con el mercado nacional, en ese momento, era un proceso incipiente e incompleto, y su inserción internacional vino, además, a destruir esta articulación antes que a consolidarla (Fuentes & Morales, 2000). La apertura comercial produjo el incremento en las importaciones de bienes manufactureros hacia el territorio yucateco y la llegada de franquicias estadounidenses, cambiaron su rostro comercial. La industria manufacturera estatal experimentó una brutal competencia que llevó a fusiones, reacomodos y desplazamientos del capital yucateco, produciendo una fuerte contracción económica durante el periodo 1988-1993.

El Cuadro 4.12 muestra los efectos de la liberalización económica en la evolución de todas las ramas manufactureras en Yucatán.

Cuadro 4.12. Tasa de crecimiento en la industria manufacturera de Yucatán, en porcentajes. Años 1988-1993

División Manufacturera	Tasa de crecimiento
División 1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	-0.5
División 2. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	-82
División 3. Industria de la madera y productos de madera	-26.8
División 4. Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	-14
División 5. Sustancias química, derivados del petróleo, caucho y plástico	-41.6
División 6. Minerales no metálicos, sin derivados del petróleo y carbón	-6.5
División 7. Industrias metálicas básicas	-59.8
División 8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	-11.6
División 9. Otras industrias manufactureras ⁵⁹	73.1
Total Industria manufacturera	-30.6

Fuente: INEGI

Como se aprecia en este cuadro, la industria manufacturera de Yucatán se contrajo notablemente entre 1988 y 1993, precisamente los años en que se aplicó de lleno la estrategia de la liberalización. A excepción de la división 9, denominada otras industrias manufactureras, todas las demás registraron tasas negativas de crecimiento en este periodo, resaltando la división 3 denominada textiles, prendas de vestir e industria del cuero, que decreció en 82 por ciento a causa, como se mencionó, del desmantelamiento de la industria henequenera controlada, para ese entonces, por Estado mexicano.

Sin embargo, la contracción no se limitó a esta división; también son notables las caídas de las divisiones de alimentos, bebidas y tabaco; madera y productos de madera; sustancias químicas, hule y plástico e industrias metálicas básicas. En consecuencia, las manufacturas yucatecas, en su gran mayoría de baja intensidad de capital y uso abundante de mano de obra, fueron profundamente afectadas por la liberalización.

La feroz competencia que los capitales yucatecos experimentaron en su territorio, que les hizo disminuir participación en el mercado local y regional, aunado al incremento de los incentivos por parte de la política gubernamental para que las empresas mexicanas orientaran su producción hacia la

⁵⁹ Incluye la producción de artículos cuya característica principal es la compilación de diversos procedimientos de producción y la combinación de insumos de diferentes cualidades, sobre las cuales ni puede establecerse uno como principal, tales como fabricación de instrumentos musicales, fabricación de cierres, botones y agujas, fabricación de escobas, cepillos y similares, fabricación de velas y veladoras, fabricación de ataúdes.

exportación, propiciaron que uno de los caminos fuera subordinarse a los capitales extranjeros, convirtiéndose en forma de maquila para terceros, siempre y cuando encajaran en las necesidades del mismo.

4.3.2.2. Segunda etapa, de 1994 a 2001: Crecimiento exponencial de la IME en el territorio yucateco, que lo lleva a ser una de las regiones con mayor crecimiento económico de las regiones de los países de la OCDE

La puesta en marcha del TLCAN en 1994, vino a incrementar la presencia de la IME en la entidad de manera exponencial. Parecía que la política de fomento industrial, consistente en atraer esta actividad a territorio yucateco, e iniciada en la década de los ochenta, había dado resultado. Las “ventajas comparativas” de Yucatán basadas en una posición geográfica “privilegiada”, por situarse frente a la costa sur de Estados Unidos y su costo de mano de obra, podrían convertirlo en uno de los territorios “ganadores” de los procesos asociados a la globalización económica. El TLCAN era el detonador para impulsar su industrialización, la cual se alcanzaría con mayor rapidez resultado de la asignación eficiente de los recursos productivos que los mecanismos de mercado debían propiciar. Bajo estas premisas, responsables de las políticas de fomento industrial, en esos años, centraron los esfuerzos en facilitar aún más la instalación de la IME. Inversión en infraestructura carretera, inversión en electricidad, facilidades para adquirir los terrenos, donde se instalara la maquiladora y programas que financiaban la capacitación necesaria a los obreros, fuera tan solo algunas de las facilidades otorgadas a este tipo de empresas.

Al centrar el Gobierno de Yucatán su política de fomento industrial en la atracción de maquiladoras, otro tipo de acciones para apoyar a los sectores manufactureros locales, ligados principalmente a sectores tradicionales y artesanales, fueron escasos y de poca magnitud. Bajo esta lógica de actuación de los responsables de las políticas de fomento industrial del Gobierno yucateco, se encontraba la premisa de que una rápida industrialización del territorio yucateco solo sería posible con la atracción de la IME, ya que, como ya se dijo, se pensaba que con los capitales locales esta sería más lenta o

nunca ocurriría, sobre todo ante el incremento de la competencia en los mercados mundiales. Por tanto, según estos, era más “eficiente” aplicar los recursos públicos en el fomento a la IME.

Asimismo, dadas las características tradicionales de manufactura yucateca ofrecía pocas posibilidades para incursionar en los mercados y exportar por sí misma. Por tanto, una de las posibilidades que presentaba la maquiladora era permitir a la industria local “encadenarse” a los mercados de exportación, de manera indirecta, a través de ellas.

Otro impacto de la IME, en ese periodo, sobre todo en la industria de corte artesanal situada en los municipios rurales yucatecos, fue la presión que ejerció sobre mercado laboral su instalación en dichos municipios. Esta presión desplazó a las manufacturas artesanales al absorber gran parte de la mano de obra que en ella laboraba. Por ejemplo, la industria del cuero y calzado de tradición en los municipios de Ticul y Hunucmá, así como la actividad artesanal (trajes típicos, objetos de madera, cerámica) fueron desplazadas por el auge maquilador. Caso especial se dio en la industria del vestido, que será analizado con mayor detenimiento en el siguiente capítulo, la cual pasó de centrarse en producir productos regionales, como la guayabera y trajes típicos de la región, a productos para el mercado internacional, como pantalones de mezclilla, y playeras, poniendo a “competir” a las empresa locales de esta rama con la industria global del vestido, al insertarlas en las cadenas de suministro de prendas de vestir hacia el mercado estadounidense.

Sin embargo, golpe más duro en este periodo, para la manufactura local fue la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994. La crisis económica que experimento México, durante ese periodo, complicó, aún más, la situación de la manufactura local, al incrementarse las tasas de interés, imposibilitando su acceso al crédito; encarecer sus insumos, haciéndolas menos competitivas; y contraer el mercado interno que era su principal y con frecuencia único consumidor de sus productos.

La recesión del mercado local abría la posibilidad a algunas manufactureras locales de encadenarse a la IME como proveedores. Sin embargo, la realidad de la mayoría de ellas, dado su atraso tecnológico y organizacional, les impedía ser proveedoras de ellas. Les quedaba encontrar nichos de mercados para subsistir, en muchas ocasiones, como trabajo subcontratado para pequeñas empresas, posicionándolas en la parte más baja de la cadena de valor y precarizando aún más el empleo en la región.

Ante la realidad de la manufactura local en Yucatán y el rápido crecimiento de la IME en su territorio durante este periodo, esta se convirtió en el “único” camino, que los responsables de la políticas de fomento industrial del Gobierno estatal vieron, para una rápida industrialización que ofreciera mejores condiciones de vida a su población. Lo anterior se reforzaba al ver que el gran número de población rural que había sido dejada sin una fuente de ingreso segura, ante la caída de la industria henequenera, que por su magnitud se había convertido en un problemática social para Yucatán, era “absorbida”, en tan corto tiempo, por la IME. Por tanto, se pensaba que la inserción en los mercados mundiales abría nuevas posibilidades a la industrialización de territorio yucateco, proceso que se iría fortaleciendo al evolucionar hacia una IME con mayor contenido tecnológico y de segunda y tercera generación.

Sin embargo, la recesión de la economía estadounidense en el año 2001 dio inicio a la caída de la IME en el Yucatán. La llegada de maquiladoras de mayor contenido tecnológico no se ha dado hasta ahora al territorio yucateco, y durante la primera década de este siglo muchas de las maquiladoras que habían llegado emigraron o simplemente cerraron. Lo que al principio parecía ser solo un efecto coyuntural de los ciclos económicos en Estados Unidos se ha convertido en una tendencia negativa, asociada a la recomposición y reestructuración de los capitales trasnacionales quienes, en sus los primeros quince años de este siglo, no han seguido considerado a Yucatán como posible receptáculo de algunos eslabones manufactureros de las RGP.

4.3.2.3. Tercera etapa, de 2001 a 2015: Retroceso de la IME en el territorio yucateco y debilitamiento de su industria manufacturera, que precariza, aún más, la situación del trabajo en Yucatán

En los primeros años del siglo XXI, toma fuerza la idea de que la fuerza motriz del cambio estructural en un territorio es producto de la innovación en procesos y productos, en base a las nuevas tecnologías y la generación del conocimiento (CEPAL, 2012). Esto debido al creciente dinamismo que, en los últimos años, han tenido las actividades manufactureras intensivas en conocimiento (Stumpo & Rivas, 2013). Innovación y conocimiento toman relevancia como factores productivos necesarios para impulsar el desarrollo económico.

Asimismo, las RGP incrementan su presencia en diversos territorios periféricos, incrementando su influencia en los procesos de desarrollo de mayor número de países. China se convierte en el principal manufacturero a escala mundial y su entrada a la OMC en 2005 tiene un impacto en el reacomodo de las RGP, sobre todo en los territorios con mayor pobreza.

Bajo estas dinámicas, la política industrial en Yucatán centra sus esfuerzos en seguir impulsando su inserción en la economía global, fomentando la atracción de maquiladoras con mayor contenido tecnológico, que las que han llegado a su territorio hasta ahora; promoviendo la inserción de algunas ramas industriales locales en las RGP; e impulsando la creación de un clúster de la industria de tecnologías de información, mediante la agrupación de empresas existentes en el territorio yucateco.

En general, como ya se mencionó, la idea sigue siendo que la industria local, dadas sus características de atraso tecnológico, no tiene las condiciones para impulsar un cambio estructural a través de la innovación y el conocimiento por sí sola y, por tanto, es necesario su inserción en la economía global, no solo para generar los empleos necesarios sino, también, para impulsar en las pymes yucatecas un aprendizaje tecnológico y desarrollo de mayores

capacidades, que les permita, además, encadenamientos más fuertes entre las empresas, sectores y territorios.

A continuación analizaremos la evolución de la industria manufacturera durante los primeros años del siglo XXI, para analizar las dinámicas que se están presentando en ella, y que esto nos permita encontrar tendencias de su comportamiento en un contexto de globalización económica. Uno de los apartados a analizar será la evolución de las ramas que tiene mayor intensidad tecnológica para determinar cómo se han comportado en el periodo analizado.

4.3.2.4. Desempeño de la industria manufacturera en Yucatán de 2003 a 2008

Unidades Económicas

En este periodo podemos observar que la industria manufacturera siguió dominada en cuanto al número de unidades económicas por tres subsectores tradicionales y la concentración aumentó en este periodo. Los tres principales subsectores manufactureros, en cuanto al número de unidades económicas, en 2003, confección de productos textiles, industria alimentaria y fabricación de prendas de vestir, pasaron de representar, en conjunto del 75.40 por ciento del total manufacturero al 77.59 por ciento al final del periodo analizado en este apartado.

Tres subsectores destacan por su retroceso o estancamiento en este periodo, la de fabricación de prendas de vestir, con una caída de 2.56 por ciento, industrias metálicas básicas, con una caída de 60 por ciento; y fabricación de maquinaria y equipo que no tuvo avance en este período.

Personal ocupado

En cuanto a personal ocupado, los tres principales subsectores manufactureros: fabricación de prendas de vestir, industria alimentaria y confección de productos textiles, que concentraban, en 2003, el 63.20 por

ciento del personal ocupado manufacturero, en 2008, aumentaron su aportación representando en este último año el 64.94 por ciento del total. Sin embargo, en este periodo se observa que la fabricación de prendas de vestir, principal subsector en generación de empleo, está en franco retroceso con una caída del 24.19 por ciento, pasando de contribuir del 36.60 por ciento al 26.24 por ciento en el periodo. Perdiendo en términos absolutos 6,813 personas ocupadas, siendo esta la mayor pérdida en empleo de cualquier subsector manufacturero en Yucatán.

Durante este periodo hubo un retroceso importante en cuanto al número de personas ocupadas en el sector manufacturero, en total el personal ocupado disminuyó el 3 por ciento. De los 21 subsectores manufactureros, 14 tuvieron una disminución en personal ocupado, siendo los principales, en términos relativos, el subsector de productos derivados del petróleo y del carbón, con 92.25 por ciento; industrias metálicas básicas, con 61.48 por ciento; fabricación de insumos textiles, con 53.86 por ciento; equipos de generación y aparatos eléctricos con 46.01 por ciento; industria del papel, con 29.54 por ciento; industria química, con 28.76 por ciento; industria del plástico y el hule, con 28.40 por ciento; y fabricación de prendas de vestir, con 24.19 por ciento.

En términos absolutos, los subsectores con mayor disminución en personal ocupado fueron la fabricación de prendas de vestir, con 6,813 personas; fabricación de insumos textiles, con 1,821 personas; industria del plástico y el hule, con 758 personas; y la industria alimentaria, con 721 personas.

Los subsectores que aumentaron en personal fueron confección de productos textiles, con 7,425 personas ocupadas adicionales; fabricación de equipo de transporte, con 917 personas adicionales; y fabricación de productos metálicos, con 837 personas adicionales.

Valor agregado

Durante este periodo la industria manufacturera yucateca tuvo un incremento en términos reales monetarios en el valor agregado del 8.89 por ciento.

Cinco eran los subsectores que aportaban el 81.60 por ciento del valor agregado total de la industria manufacturera en el 2003: industria alimentaria; fabricación de prendas de vestir; industria de la bebida y el tabaco; productos a base de minerales no metálicos; e industria del plástico y hule. Este comportamiento se mantuvo, en general, al aportar estos cinco subsectores el 79.54 por ciento del valor agregado total. Sin embargo, dos de las cinco tuvieron caídas en el valor agregado importantes, tal es el caso de la industria de las bebidas y el tabaco, con una caída real del 65.34 por ciento del valor real, y la fabricación de prendas de vestir, con un retroceso real del 13.57 por ciento.

Valor agregado por unidad económica

La industria manufacturera tuvo un decremento real del 32.02 por ciento en el valor agregado generado por unidad económica, debido a que en 14 de los 21 subsectores manufactureros se dio este comportamiento. De hecho, las ocho principales ramas, en cuanto a valor agregado generado por unidad económica, retrocedieron en términos reales.

Destacan las caídas de la industria metálicas básicas, con un retroceso de 280.19 por ciento; la industria de las bebidas y el tabaco, con una caída del 87.39 por ciento; y la de fabricación de insumos textiles, con 87.67 por ciento.

Asimismo, destaca la fabricación de equipo transporte que aumentó un 526.45 por ciento la generación de valor agregado por unidad económica, siendo la única con un comportamiento destacado.

La industria del plástico y el hule, que por mucho es la que genera mayor valor agregado por unidad económica, tuvo un retroceso real del 11.95 por ciento.

Cambios Estructurales

La industria manufacturera, respecto al personal ocupado total en Yucatán, pasó de contribuir del 26.71 por ciento al 23.52 por ciento, entre 2003 y 2008. En el año 2003 la industria manufacturera en Yucatán registraba 83,865 personas ocupadas, para el año 2008 este número se redujo a 81,352 personas, lo que representó, como ya se dijo, una caída del 3 por ciento.

Una observación importante, en este periodo, es que el crecimiento de la industria manufacturera, en cuanto al número de unidades económicas, se dio en establecimientos pequeños, al incrementarse en un 62.68 por ciento el número de unidades económicas con 20 o menos empleados. Mientras que hubo una disminución importante en empresas de mayor tamaño, al disminuir el número de empresas manufactureras de más de 20 empleados en un 11.86 por ciento, en términos absolutos 46 empresas.

Lo anterior fue lo que provocó que, a pesar de que se produjese aumento en unidades económicas en la industria manufacturera yucateca hubiese un retroceso en el número total de personal ocupado. El incremento de trabajadores de las empresas de 20 o menos empleados fue, en este periodo, de 47.99 por ciento, siendo, en términos absolutos, de 13,321 personas. Mientras que las empresas de más de 20 empleados redujeron su personal en 28.22 por ciento, con una reducción de 15,833 personas.

Esto muestra que la salida de empresas de mayor tamaño de la manufactura yucateca es un reto importante, pues a pesar de su escaso peso relativo, en cuanto al número de empresas (representan el 1.85 por ciento del total de unidades económicas de la industria manufacturera yucateca), son las que más contribuyen con algo más del 88 por ciento del total del valor agregado del sector.

Por tanto, podemos considerar que en este periodo existió un cambio estructural importante en la industria manufacturera. En 2003, un tercio de los trabajadores del sector manufacturero yucateco estaba en empresas de 20 o menos empleados, mientras que en el 2008 esta cantidad se elevó hasta

alcanzar a más de la mitad de los trabajadores. Sin embargo, el valor agregado sigue siendo generado por la gran empresa en más del 88 por ciento.

Lo anterior repercutió en las remuneraciones pagadas por la industria manufacturera, que tuvo un decremento del 11.53 por ciento en el periodo. Considerando las remuneraciones promedio por unidad económica, 18 de los 21 subsectores de la industria manufacturera yucateca disminuyeron sus remuneraciones reales. Destacando fabricación de insumos textiles, industria de las bebidas y el tabaco, productos de cuero y piel, industria del papel, confecciones de productos textiles, industria del plástico y del hule, e industria alimentaria con caídas del 89.38 por ciento, 70.71 por ciento, 59.41 por ciento, 57.29 por ciento, 52.88 por ciento, 51.79 por ciento y 31.46 por ciento, respectivamente. En general, la caída de las remuneraciones reales promedio, por unidad económica, en la industria manufacturera yucateca fue del 44.77 por ciento

En este periodo, la industria manufacturera de Yucatán retrocedió en la contribución al valor agregado total de la industria manufacturera del país, pasando de contribuir con el 0.88 por ciento al 0.75 por ciento, situación que la sitúa en la posición 24 de las 32 entidades que componen la República Mexicana.

4.3.2.5. Intensidad tecnológica en la industria manufacturera en Yucatán

La OCDE (2009) realizó un estudio para caracterizar la intensidad tecnológica de la manufactura de 15 entidades Mexicanas, incluyendo a Yucatán. En el estudio se muestra que la industria manufacturera en Yucatán está concentrada en actividades de baja intensidad tecnológica comparándola con el promedio nacional mexicano (ver Cuadro 4.13).

Cuadro 4.13. Indicadores de las actividades manufactureras en Yucatán según intensidad tecnológica, en porcentajes. Año 2003

Indicador	Tecnología Baja		Tecnología Media-Baja		Tecnología Media-Alta		Tecnología Alta	
	Yucatán	México	Yucatán	México	Yucatán	México	Yucatán	México
VAB	68.1	32.1	27.4	24.7	3.2	31.6	1.3	11.6
Número de empresas	86.1	61.8	61.8	13.3	0.4	2.1	0.3	0.8
Empleo	77.6	44.1	17.8	25	2.6	21.5	1.9	9.4
Activos totales	50.7	29.4	44	36.8	3.4	29.6	1.9	4.2
Inversiones	51	30.2	46	22	1.7	41.1	1.3	6.8

Fuente. OCDE (2009)

En Yucatán, se observa, que las actividades de baja tecnología generan el 68.1 por ciento del valor agregado total, mientras que a nivel nacional este porcentaje es del 32.1. Asimismo, las actividades de alta tecnología, solo generan el 1.3 por ciento del valor agregado de la actividad manufacturera yucateca, mientras que la media nacional es del 11.6 por ciento.

De igual forma, en el número de empresas manufactureras establecidas en el Estado, de baja tecnología, congrega el 86.1 por ciento de las mismas, mientras que a nivel nacional este porcentaje es del 61.8 por ciento. Por otro lado el porcentaje de empresas que se ubica en alta tecnología es de solo del 0.3 por ciento, mientras que a nivel nacional este porcentaje es de 0.8 por ciento.

De igual forma, el 86.1 por ciento de las empresas manufactureras establecidas en Yucatán, son clasificadas de baja tecnología, mientras que a nivel nacional este porcentaje es del 61.8 por ciento. Igualmente, solo el 0.3 por ciento de las empresas manufactureras establecidas en Yucatán pueden considerarse de alta tecnología, mientras que a nivel nacional el promedio es del 0.8 por ciento.

En lo referente al empleo, las actividades manufactureras de alta tecnología solo generan el 1.9 por ciento de los empleos en el sector manufacturero de Yucatán, mientras que el promedio a nivel nacional se encuentra en el 9.4 por ciento. Las actividades manufactureras de baja tecnología concentran el 77.6 por ciento del empleo, mientras que el porcentaje a nivel nacionales es de solo el 44.1 por ciento.

En relación con los activos totales, la situación es similar, observándose que las actividades manufactureras de baja tecnología, concentran el 50.7 por ciento del total estatal, en cambio las de alta tecnología solo alcanzan un 1.9 por ciento. Para el contexto nacional las cifras son 29.4 por ciento y 4.2 por ciento, respectivamente.

Y por último, las inversiones, las actividades de baja tecnología en Yucatán reúnen el 51.0 por ciento del total de inversiones de las actividades manufactureras. Para el contexto nacional el porcentaje es del 30.2 por ciento. En cuanto a las actividades de alta tecnología solo realizan el 1.3 por ciento de las inversiones en la actividad manufactureras, mientras que el promedio nacional es del 6.8 por ciento.

En el estudio de la OCDE, antes reseñado, se determinó que en Yucatán la actividad manufacturera está basada, en su mayoría, en actividades que utilizan poca tecnología en el proceso de producción; y, por lo tanto, de poco valor agregado. La única actividad que presentó una tecnificación significativa fue en la industria de la confección.

4.3.2.5.1. Evolución de la intensidad tecnológica en la industria manufacturera en Yucatán. Años 2003-2008

En este apartado, analizaremos la evolución de 2003 a 2008 de los principales indicadores de la industria manufacturera de Yucatán según su intensidad tecnológica (Alonzo & Viana, 2015). Queremos evaluar si la variable intensidad tecnológica nos permite encontrar tendencias generales de la evolución de la manufactura yucateca en un contexto globalización económica.

Una vez teniendo la clasificación de la OCDE, se realiza una clasificación para el caso de México, de acuerdo con los códigos del Sistema de Clasificación de Actividades Industriales de América del Norte (SCIAN). Pereira & Soloaga (2012) elaboraron una clasificación de las actividades manufactureras a nivel subsector para México. Aunque esta clasificación de la OCDE contempla

cuatro categorías (tecnología baja, media-baja, media-alta y alta), dado que en el caso de Yucatán pocos sectores aparecerían en el grupo de alta tecnología, se decidió fusionar los dos últimos grupos y utilizar solamente tres categorías, tal y como se observa en el Cuadro 4.14.

Cuadro 4.14. Sectores manufactureros según intensidad tecnológica en México

Subsector	Clasificación SCIAN
<i>Baja tecnología</i>	
Alimentos, bebidas y tabaco	311, 312
Textiles	313, 314
Prendas de Vestir	315
Cuero y calzado	316
Madera	321
Papel	322
Impresión	323
Muebles y colchones	337
Otras industrias	339
<i>Media-baja tecnología</i>	
Derivados de petróleo y carbón	324
Plástico y hule	326
Minerales no metálicos	327
Metales básicos y productos metálicos	331, 332
<i>Media-alta tecnología</i>	
Maquinaria y equipo	333
Equipo de transporte	336
Equipo de cómputo	334
Aparatos eléctricos	335
Químicas	325

Fuente Elaboración propia en base a (Pereira & Soloaga, 2012) y el INEGI.

A continuación, mostraremos la evolución de la industria manufacturera en Yucatán, según su intensidad tecnológica, entre 2003 a 2008; años en los que consideramos se ha consolidado la política de integración a la economía global impulsada por el Gobierno mexicano.

Unidades económicas

De 2003 a 2008, la industria manufacturera en Yucatán tuvo un incremento importante, del 60.17 por ciento, en el número de unidades económicas dedicadas a industria manufacturera, que en términos absolutos significó 6,928 unidades económicas adicionales a las registradas en 2003. Sin embargo, el 93.53 por ciento de estas 6,928 unidades económicas adicionales fueron

manufacturas de baja intensidad tecnológica; el 6.08 por ciento en manufacturas de media-baja intensidad tecnológica; y solo el 0.39 por ciento en industrias consideradas de media-alta intensidad tecnológica (Ver Cuadro 4.15). Esto incrementó, aún más, el peso relativo que tienen las ramas industriales de baja intensidad tecnológica en la estructura industrial yucateca, pasando del 89.93 por ciento, en 2003, al 91.28 por ciento, en 2008; mientras que las de media-alta intensidad tecnológica bajaron en su peso relativo del total industrial, pasando del 0.82 por ciento al 0.66 por ciento.

Cuadro 4.15. Evolución del número de unidades económicas de la industria manufacturera de Yucatán, según intensidad tecnológica. Años 2003-2008

Intensidad tecnológica	Unidades Económicas en 2003	Unidades económicas en 2008	Cambio absoluto	% de incremento respecto al incremento total de la industria manufacturera de Yucatán
Baja	10,354	16,834	6,480	93.53
Media-Baja	1,044	1,465	421	6.08
Media-Alta	94	121	27	0.39
Total	11,514	18,442	6,928	100

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de los Censos Económicos 2004 y 2008. INEGI

Por tanto, como se observa, en este periodo, la tendencia general en la manufactura yucateca fue la creación de unidades manufactureras tradicionales con baja intensidad tecnológica.

Personal ocupado y valor agregado.

La tendencia anterior puede observarse, también, en la ocupación y el valor agregado con el que contribuyó la manufactura a la economía yucateca. De 2003 a 2008, el personal ocupado en la industria manufacturera tuvo un decremento del 3 por ciento y el valor agregado solo un incremento de 8.89 por ciento.

La disminución del 3 por ciento, en cuanto al personal ocupado en la industria manufacturera yucateca, durante este periodo, está altamente correlacionada con el tipo de manufacturas que se crearon según su intensidad tecnológica. Se observa que, a pesar de que en 2008 se tenían 6,480 unidades económica más que en 2003, clasificadas como de intensidad tecnológica baja, el número ocupados en este tipo de empresa disminuyó un 3.35 por ciento. El caso de las

manufacturas clasificadas con intensidad tecnológica media-baja, el incremento absoluto en número de unidades económicas fue de 421 unidades pero también se observó una disminución en el empleo del 5.67 por ciento. Finalmente, el número de unidades económicas creadas y clasificadas como de alta intensidad tecnológica fue de tan solo 27 unidades, pero el aumento en el personal ocupado se incrementó en un 15.05 por ciento respecto al 2003 (Ver Cuadro 4.16).

Cuadro 4.16. Evolución del personal ocupado en la industria manufacturera de Yucatán, según intensidad tecnológica. Año 2003-2008

Intensidad tecnológica	Personal ocupado en 2003	Personal ocupado en 2008	Cambio porcentual de 2003 a 2008 según intensidad tecnológica
baja	70,908	69,530	-3.35
Media-baja	10,060	9,490	-5.6
Media Alta	2,897	3,333	15.0
Total	83,865	81,353	-3.0

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de los Censos Económicos 2004 y 2008. INEGI

La tendencia anterior, marca una importante característica en la evolución de la manufactura yucateca en el contexto analizado, ya que se observa que el importante incremento y creación de unidades económicas manufactureras en el periodo, al ser principalmente de baja intensidad tecnológica no crean los empleos que la economía yucateca requeriría; muy al contrario, existe un retroceso en el número de ocupados por unidad económica, provocando una disminución en el número total de empleos en la manufactura. De lo anterior, se puede inferir que estas unidades económicas creadas, al ser micro o pequeñas empresas y de bajo nivel tecnológico, no tienen las características exigidas para competir y generar empleo en la región.

En cuanto al incremento del valor agregado, en el periodo 2003 a 2008, fue de 8.89 por ciento. Se puede observar (Cuadro 4.17) que las 6,480 unidades económicas adicionales clasificadas como de baja intensidad tecnológica, contribuyeron en la misma proporción que 27 empresas consideradas de media-alta tecnología. Si sumamos el número de unidades económicas creadas en el periodo con características tecnológicas de media-baja a media alta, 448 unidades económicas adicionales contribuyeron con más del 60 por ciento del incremento en el valor agregado.

Cuadro 4.17. Evolución del valor agregado generado en la industria manufacturera de Yucatán según intensidad tecnológica. Años 2003-2008

Intensidad Tecnológica	Valor agregado 2003	Valor agregado en 2008	Cambio absoluto	% de contribución al incremento del valor agregado total de la industria manufacturera
baja	8,051,092	8,417,366	366,274	37.08
Media-baja	2,661,446	2,962,946	301,499	30.52
Media Alta	400,416	720,396	319,980	32.40
Total	11,112,995	12,100,708	987,753	100

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de los Censos Económicos 2004 y 2008. INEGI

Lo anterior muestra que el incremento del 8.89 por ciento del valor agregado de la industria manufacturera fue debido principalmente a las unidades económicas con mayor intensidad tecnológica, y que las de baja intensidad tecnológica tienen valores agregados marginales que apenas les permite subsistir. Esto es una de las principales razones por las que encontramos niveles de salarios bajos en la economía yucateca, pues el 84.24 por ciento del personal ocupado se encuentra en unidades económicas de baja intensidad tecnológica, y solo el 4.10 por ciento en unidades clasificadas como media-alta intensidad tecnológica. Considerando que la tendencia en estos años es la creación de unidades económicas de baja tecnología, las perspectivas son difíciles en cuanto a la contribución que la manufactura pueda hacer a la economía yucateca en términos de ocupación y valor añadido.

4.3.2.6 Resumiendo las dinámicas observadas en la industria manufacturera en Yucatán de 2003 a 2008

Las principales conclusiones que se observan en la evolución de la industria manufacturera en Yucatán de 2003 a 2008 son:

- 1) Existe un retroceso importante en el subsector de fabricación de prendas de vestir. Subsector que ha sido en los últimos años el que genera el mayor número de personas ocupadas. Su caída fue del 24.19 por ciento, pasando a contribuir del 36.60 por ciento al 26.24 por ciento del personal ocupado de la manufactura yucateca. Siendo la mayor caída en personas ocupadas de cualquier subsector manufacturero en el territorio yucateco.

- 2) La manufactura yucateca sigue dominada, en cuanto a número de unidades económicas, por tres subsectores tradicionales; aumentando, de hecho, esta concentración en estos años; a saber, confección de productos textiles, industria alimentaria y fabricación de prendas de vestir.
- 3) El incremento real del valor agregado fue tan solo del 8.89 por ciento. Permaneciendo la concentración (79.54 por ciento) de la generación del valor agregado en cinco subsectores. Sin embargo, dos de ellos tuvieron un retroceso importante: la industria de la bebida y el tabaco y la fabricación de prendas de vestir.
- 4) Hubo una disminución importante en el valor agregado real generado por unidad económica. Este decremento se ve reflejado en la caída de las remuneraciones totales.
- 5) Comparado con el crecimiento de empresas manufactureras de gran tamaño, entre 1994 y 2003, en el periodo de estudio, este tipo de empresa tuvo un retroceso importante, al disminuir el 11.86 por ciento en número de unidades económicas. Lo cual produjo la caída del número de empleos en la manufactura yucateca. La salida de este tipo de empresas que contribuían al 88 por ciento del valor agregado del sector impactó en la caída de las remuneraciones totales y, por tanto, en el ingreso de los trabajadores del sector. Hoy la mitad de los trabajadores de la manufactura yucateca se encuentra trabajando en empresas de 20 o menos trabajadores, mientras que en 2003 solo era la tercera parte.
- 6) El crecimiento de la industria manufacturera se está dando en empresas de pequeño tamaño con escaso nivel de valor agregado; aunque hay ejemplos de empresas de mayor contenido tecnológico que han permanecido con éxito en el territorio.
- 7) Existe una marginal creación de empresas de intensidad tecnológica media-alta. Por el contrario, se consolidó una estructura tradicional de poca tecnología en la industria.
- 8) Las unidades económicas con mayor intensidad tecnológica tuvieron una mejor dinámica en el periodo. Más aún, fueron las únicas ramas que tuvieron incremento en el personal ocupado, compensando,

parcialmente, lo perdido por las otras categorías, siendo su contribución al valor agregado muy importante.

- 9) La industria yucateca profundizó su estructura en ramas de bajo nivel tecnológico. Lo preocupante es que esas ramas son las de peor desempeño, al perder personal ocupado y proporcionar una aportación marginal al valor agregado por unidad económica.
- 10) De la caracterización de la evolución de la industria manufacturera en Yucatán en el periodo analizado se pueden obtener algunas consideraciones importantes para lineamientos de una política industrial para Yucatán en un contexto de apertura a los mercados mundiales de su economía:
 - a. El crecimiento de unidades económicas de la industria manufacturera no es un indicador de fortalecimiento de dicho sector, pues lo que se observó fue una atomización de la industria en unidades económicas, de muy bajo nivel tecnológico, poca capacidad para genera empleo y valor agregado.
 - b. Es la gran empresa la que genera empleo en Yucatán (66 por ciento del empleo lo generan dichas empresas); sin embargo fueron estas las que redujeron su número, provocando una caída importante en el empleo. Se debe procurar, por tanto, mantener este tipo de empresas, que son las que pueden generar mejores dinámicas en la industria yucateca.
 - c. A pesar de la dificultad que implica el impulso a la creación de empresas de mayor contenido tecnológico en un territorio, la política industrial del Gobierno yucateco debe seguir con un esfuerzo constante y con mayores recursos hacia dicha dirección, pues a largo plazo esto redundará en una mejor dinámica en su industria manufacturera.
 - d. En un contexto de globalización económica, como el actual, son las ramas industriales de menor contenido tecnológico las que tendrán mayor competencia con otros territorios de menor nivel de desarrollo, dadas sus bajas barreras de entrada, lo que lleva a menores márgenes de utilidad.

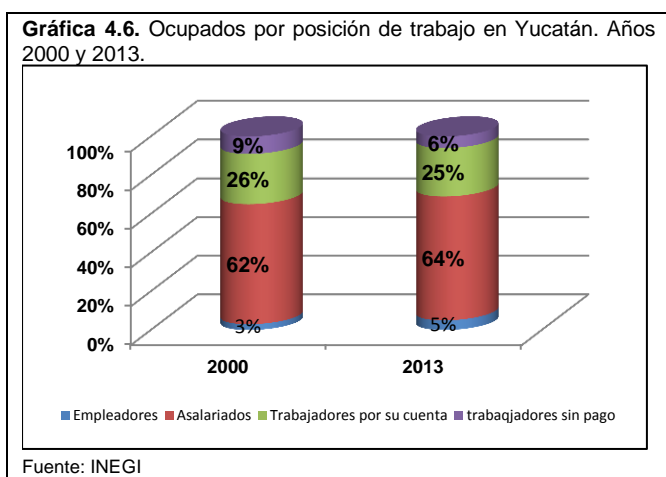
- e. Es necesario, por tanto, tener un plan de largo plazo que, a pesar de la dificultad, fomente otras actividades de mayor contenido tecnológico sin olvidar que hoy el 96 por ciento de las unidades económicas de la industria manufacturera son de menos de 20 personas ocupada y de bajo nivel tecnológico.

Podemos concluir que, en general, lo observado es un importante debilitamiento de la industria manufacturera en Yucatán durante el periodo analizado.

4.3.2.7. Efectos del debilitamiento de la industria manufacturera en Yucatán en el mercado de trabajo

El debilitamiento de la industria manufacturera de Yucatán se ve reflejado en su desempeño económico, sobre todo en cuanto a una mayor precarización del empleo. La generación de un proceso de industrialización que permita generar más y mejores empleos no se ha dado, a pesar de tres décadas de políticas gubernamentales que han intentado generar este proceso mediante su inserción en la economía global.

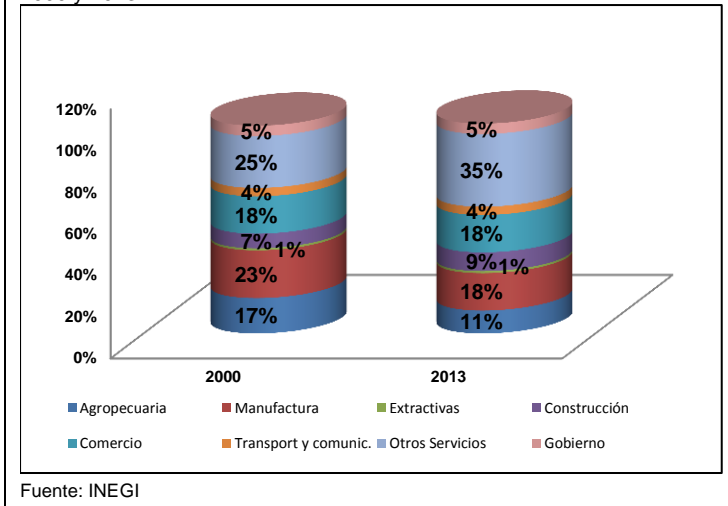
La precariedad en las condiciones laborales de la gran mayoría de los



yucatecos sigue siendo el reflejo de su débil estructura económica y debilidad industrial mismas, con tendencias a incrementarse. Como se observa en la Gráfica 4.6, la cuarta parte de los ocupados en Yucatán laboran en actividades por

cuenta propia que, por lo general, son de las ocupaciones más precarias, al no contar con Seguridad Social ni un salario seguro. Esta proporción, además, ha permanecido, constante, en los últimos años.

Gráfica 4.7. Ocupados por rama de actividad económica en Yucatán. Año 2000 y 2013.

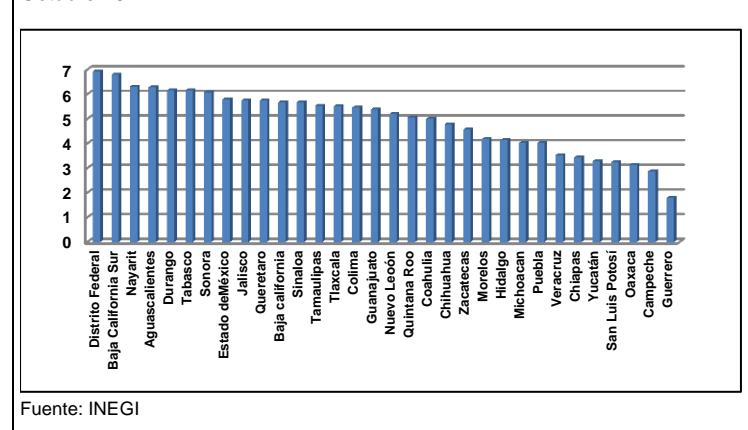


Asimismo, en la Gráfica 4.7, se observa el incremento de la tercerización de la economía yucateca. De 2000 a 2013, el porcentaje de ocupados en actividades de servicios se incrementó en un 10 por ciento, mientras que el

porcentaje de ocupados en la industria manufacturera y actividades agropecuarias ha caído en un 5 y 6 por ciento, respectivamente en el mismo periodo. Asimismo, más del 60 por ciento de los ocupados en Yucatán se encuentran en actividades de servicios o comercio.

Esta estructura económica y el debilitamiento de su industria han colocado a Yucatán entre las entidades de México con mayores tasas de precariedad laboral, y con una tendencia a incrementarse.

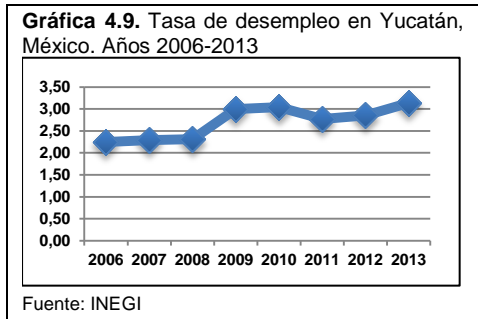
Gráfica 4.8. Tasa porcentual de desocupación por entidad federativa. Octubre 2014



A pesar de que el Estado yucateco ha destacado en los últimos años por encontrarse entre las entidades federativas en México con menores tasas de desocupación (ver Gráfica 4.8), la tendencia de este

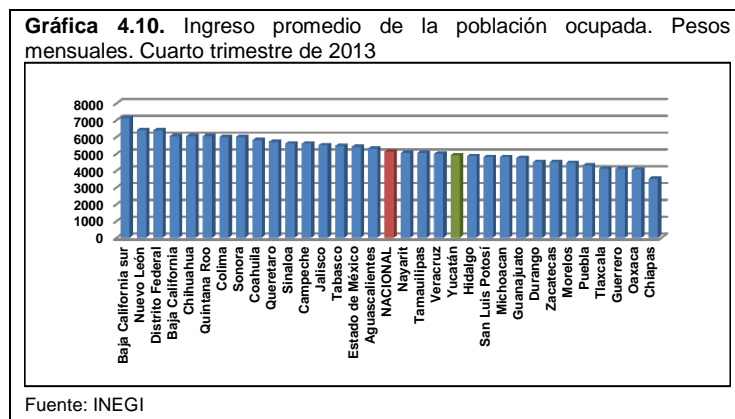
indicador se ha incrementado en los últimos años (Gráfica 4.9), dando lugar a que en el año 2013 alcanzará su nivel más alto de desocupación de los últimos 10 años, llegando a la cifra de 3.14 por ciento (Unión Yucatán, n.d.).

A pesar de ser de las entidades con menores tasas de desocupación, Yucatán

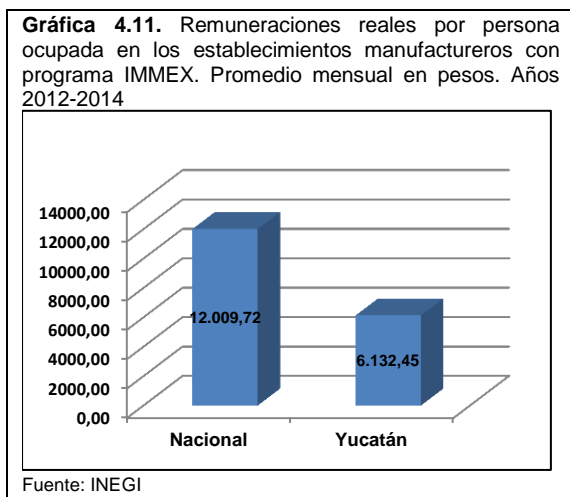


se encuentra entre los 13 estados de la República Mexicana con menor ingreso promedio de la población ocupada (Ver Gráfica 4.10). Para 2013, el ingreso el ingreso promedio de un mexicano era de 5,118 pesos mensuales (365 dólares aproximadamente) y el de un habitante de

Yucatán era de un poco menos de \$5,000 pesos mensuales (357 dólares aproximadamente).



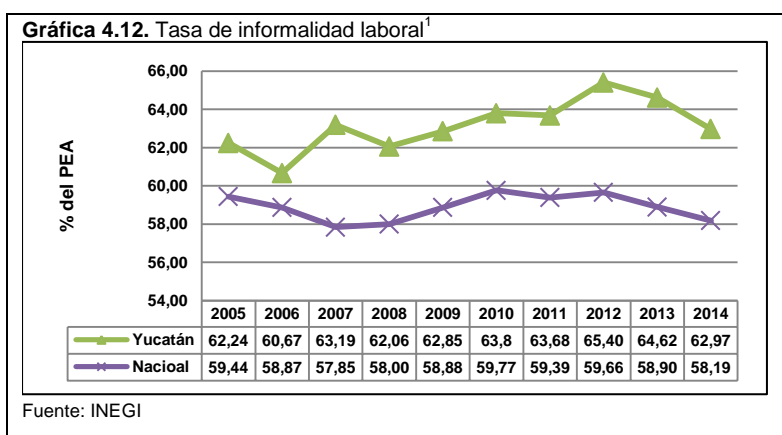
Una de las principales razones para estos bajos niveles de ingreso se debe a la



diferencia estructural entre la industria manufacturera del país y la establecida en Yucatán. Como se observa en la gráfica 4.11, las remuneraciones promedio de un trabajador en la industria manufacturera de Exportación en Yucatán es casi la mitad del promedio nacional. El sector exportador yucateco sigue siendo

tradicional y asociado a bajos niveles salariales.

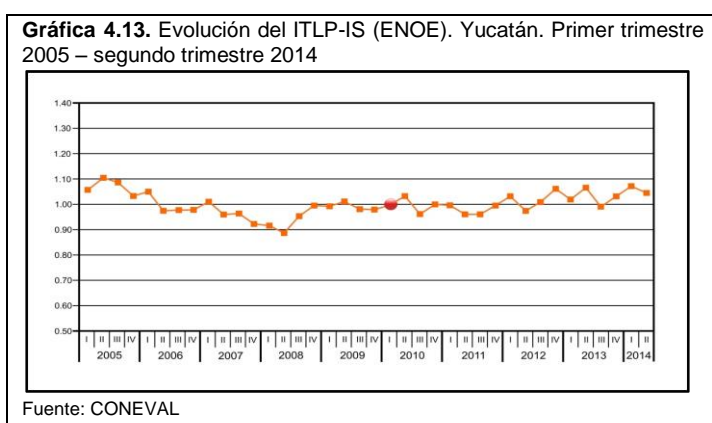
Otra razón es la tasa de informalidad laboral, que en Yucatán se encuentra por encima de la media nacional ampliándose en los últimos años . La imperiosa necesidad de la población de procurarse un ingreso, ante la escasez de empleo formal y el incremento de la oferta de trabajo por el incremento de la población económicamente activa (PEA), podría estar explicando la participación de más del 60 por ciento de los trabajadores en actividades por



cuenta propia de manera informal, por encima de lo registrado en el ámbito nacional (Ver Gráfica 4.12).

Los bajos ingresos de los ocupados en Yucatán muestran una tendencia a precarizar aún más el trabajo. Diversos indicadores de pobreza relacionados con el ingreso así lo muestran.

Por ejemplo, el Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza (ITLP), que muestra trimestralmente los cambios en la proporción de personas que no pueden adquirir la canasta alimentaria con su ingreso laboral, se ha incrementado en los últimos años⁶⁰ (ver Gráfica 4.13). Haciendo que Yucatán



se encuentre dentro de las ocho entidades federativas de México que, desde el primer trimestre de 2005 hasta el segundo trimestre de 2012, han tenido un incremento en el valor del ITLP entre el 5 y el 15 por

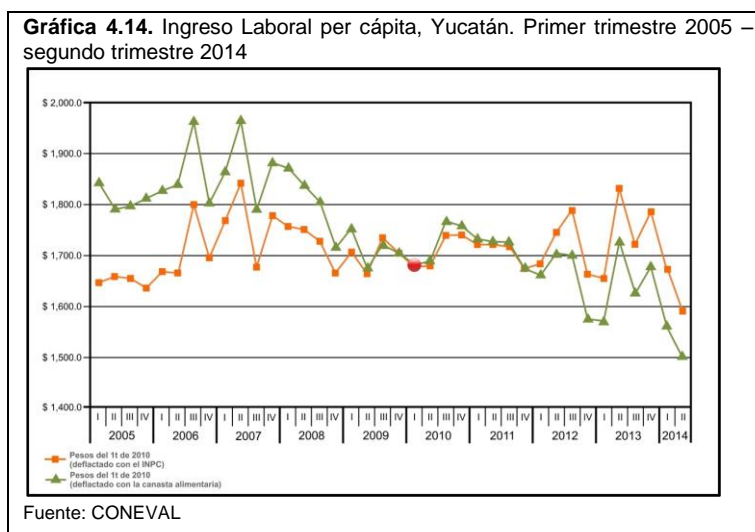
ciento. Además de Yucatán, en este grupo de estados se encuentran Colima, Guerrero, Hidalgo, Oaxaca, Puebla, Sinaloa y Veracruz.

⁶⁰ Si el valor del ITLP aumenta, significa que el porcentaje de estas personas se incrementa.

El resultado del anterior indicador se debe a que el ingreso laboral per cápita en Yucatán ha tenido una tendencia a la baja durante estos años, lo cual se puede observar en la Gráfica 4.14.

En referencia al indicador de Ingreso Corriente Total Per Cápita (ICTPC)⁶¹ el último reporte de la CONEVAL mostró que en el bienio de 2008 a 2010 se observó una disminución en el ICTPC promedio de Yucatán, el cual pasó de 3,017 a 2,656 pesos, mientras que el promedio nacional fue de 3,059.7, en 2008, y 2,915.8 pesos, en 2010. Lo cual significa una disminución en el nivel de ingresos de las personas que habitan Yucatán⁶².

En síntesis, la información presentada da cuenta de las principales tendencias del mundo del trabajo en Yucatán. Se refuerza su precarización debido



principalmente a la disminución del trabajo formal protegido. Así como por el aumento del subempleo y la informalidad.

Consideraciones finales del capítulo

⁶¹ El ICTPC incluye los ingresos monetarios de las personas (remuneraciones al trabajo, ingresos por trabajo independiente, autoconsumo, ingreso por renta de la propiedad y transferencias) más los ingresos no monetarios de las personas (pago en especie, transferencias en especie y regalos recibidos en especie).

⁶² El ICTPC se utiliza en México para determinar el porcentaje de personas en pobreza y pobreza extrema en su territorio al compararlo con la línea de bienestar mínimo

En este capítulo mostramos los procesos histórico-económicos, políticos e institucionales que han dado forma a la estructura económica actual de Yucatán. En primer término, presentamos cómo los casi 100 años de monoproducción henequenera, en que el Estado yucateco basó el desarrollo de su economía, contribuyó a su escasa industrialización, situación que, consideramos, influyó en la forma en su territorio se insertó en la economía global. En segundo término, se analizó la naturaleza y características de la inserción del territorio yucateco en las RGP; la cual ocurrió, en general, con la llegada de un grupo de fábricas de la industria de la confección, ligadas a corporativos internacionales, que utilizaron el territorio yucateco como base para maquilar prendas de vestir hacia el mercado estadounidense.

Con la caída de la industria henequenera, Yucatán había perdido la actividad que durante años había sido considerada como el “motor” de su economía. Por tal motivo, comenzaron a fomentarse una serie de programas gubernamentales que intentaban diversificar su economía, en especial su industria manufacturera. Fue en ese contexto que el cambio de modelo de desarrollo de México, basado en la apertura comercial y la industrialización orientada a las exportaciones, encontró al territorio yucateco. En esos términos, la política de fomento industrial del Estado yucateco, comenzó a promocionar a su territorio para atraer a la IME; misma que se pensaba podría acelerar el proceso de industrialización de su territorio.

La firma del TLCAN incentivó la llegada de la IME al territorio yucateco, en especial de la rama del vestido. Durante la segunda mitad de la década de los noventa, el territorio yucateco experimentó la llegada un gran número de maquiladoras de exportación que eran parte de la red de suministro de prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos, mismas que generaron una gran cantidad de empleos, sobre todo en las zonas rurales, lo que hizo pensar en que esto apoyaría una rápida industrialización del territorio yucateco.

Sin embargo las dinámicas observadas sobre el proceso de industrialización del territorio yucateco, en un contexto de globalización económica, han sido contrastantes: 1) La llegada de la IME de rama del vestido generó un

crecimiento económico pero con poco impacto en la cohesión social; 2) Así como la llegada de la IME del vestido fue en un periodo corto de tiempo, del mismo modo migró del territorio yucateco; 3) A pesar de los esfuerzos del Gobierno yucateco de atraer maquiladoras que produzcan bienes con mayor contenido tecnológico, esto no ha sucedido; 4) Los esfuerzos del Gobierno yucateco por insertar algunas actividades económicas tradicionales del Estado en la economía global no han tenido impacto, 5) Se observa un debilitamiento de la industria manufacturera yucateca en este contexto, expresado en la atomización de la manufactura en unidades económicas de muy bajo nivel tecnológico, poca capacidad para generar empleo y valor agregado, 6) Este debilitamiento de la industria manufacturera ha precarizado, aún más, el mercado de trabajo en Yucatán, lo cual se ve reflejado en diversos indicadores del mercado laboral, entre los cuales se puede resaltar: a) se observa una disminución en las remuneraciones totales en la manufactura yucateca; b) Yucatán continua siendo uno de los estados con menores niveles de ingreso, más de las tres cuartas partes de los trabajadores en Yucatán percibe menos de tres salarios mínimos; c) el promedio de remuneraciones de los obreros que laboran en una planta IMMEX en Yucatán es de 6,132.45 pesos mientras que el promedio nacional es casi del doble de esta cantidad; y d) Yucatán se encuentra entre las entidades de la República Mexicana con mayor tasa de informalidad laboral (empleo informal más el trabajo dependiente que se ejerce sin garantías laborales elementales).

La industrialización de las regiones del norte y centro de México, ligada a la IME de la rama electrónica y de la industria automotriz, respectivamente, contrasta con lo sucedido en este contexto en el sureste del país.

CAPÍTULO 5. LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN YUCATÁN. SUS DETERMINANTES FUNDAMENTALES Y DINÁMICAS EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Introducción

En los capítulos anteriores se han examinado: 1) los determinantes de la industrialización de un territorio desde diferentes perspectivas teóricas (Capítulo 1); 2) las dinámicas territoriales que se han presentado en la industria mundial del vestido (Capítulo 2), así como en la industria del vestido en México en un contexto de globalización económica (Capítulo 3); y 3) los elementos que definen la economía de Yucatán y la evolución de su industria en general en las dos últimas décadas del siglo XX y los primeros quince años del siglo XXI (Capítulo 4). En este capítulo se analizarán cuáles son los determinantes esenciales de la industria del vestido en Yucatán, así como las dinámicas que se han presentado en ella en un contexto de globalización económica.

Para ello, la propuesta es caracterizar la industria del vestido en Yucatán a través del análisis de los siguientes aspectos: origen; evolución; procesos considerados del tipo *path-dependent*, la relación de la industria del vestido con su territorio; y las dinámicas que se presentaron en ella después de la inserción del territorio yucateco en las redes de suministro de prendas de vestir hacia el mercado estadounidense.

Para llevar a cabo dicha caracterización se utilizaron fuentes primarias y secundarias. En el caso de fuentes primarias se recurrió a tres técnicas para la recolección de información. En primer lugar, una encuesta aplicada a una muestra de empresas de la industria local del vestido en Yucatán⁶³; en segundo lugar a través de la observación directa en el trabajo de campo realizado en las comunidades de Tekit y Kimbilá, ambas de Yucatán, mismas que destacan por su especialización en la confección de prendas de vestir; y

⁶³ La metodología aplicada a la realización y tratamiento de la encuesta esta explicada en el apartado denominado Fuentes de Información de la Introducción General de la tesis.

en los talleres de confección localizados en Mérida; y, finalmente, entrevistas semiestructuradas a gerentes de empresas de la industria local del vestido y gerentes de maquiladoras de exportación ligadas a corporativos internacionales establecidas en Yucatán; así como a responsables de la política de fomento económico en Yucatán.

Las fuentes secundarias que se utilizaron fueron estadísticas oficiales de la industria del vestido, que permitieron analizar su evolución y situación actual; así como estudios de investigadores locales, nacionales e internacionales que han analizado diferentes dinámicas que se han presentado en Yucatán en las últimas décadas relacionadas con la inserción de su territorio en las RGP.

5.1. Origen y evolución de la industria del vestido en Yucatán antes de la llegada de la IME a su territorio (1960 -1994)

En este apartado se pretende mostrar cuál fue el origen de la industria del vestido en Yucatán, así como los factores que propiciaron su crecimiento, características y dinámicas antes de la inserción del territorio yucateco en las redes de suministro de prendas de vestir a Estados Unidos.

5.1.1. Origen industrial de la fabricación de prendas de vestir en Yucatán: Factores histórico-económicos que determinaron el inicio tardío de la industria del vestido en Yucatán y su producción ligada a prendas de vestir típicas de la región

En la actualidad, no existe un consenso en la ciencia económica acerca de cuáles son los principales factores que explican la emergencia de una industria en un territorio, tema, además, ausente en la teoría económica tradicional (Krugman, 1997). Sin embargo, para el caso de Yucatán, lo que sí se puede afirmar es que la tardía aparición de la industria del vestido en su territorio y, en general, su poca diversificación industrial, en la actualidad, están asociadas a los casi 100 años de monoproducción henequenera en que el Estado yucateco basó su desarrollo. De hecho, a pesar de que al inicio de la segunda mitad del siglo XX la producción henequenera comenzó a declinar en Yucatán, entre la

década de los sesenta y la de los ochenta, el Gobierno mexicano mantuvo subsidiada la producción de la fibra del agave e impulsó diversas políticas y estrategias como intento de mantenerla “viva” y conservarla como motor de desarrollo del territorio yucateco. Situación que desincentivó el surgimiento de otras industrias en el territorio yucateco. Lo anterior, debido a la importancia social que esta industria tenía para Yucatán durante esos años, al dar sustento económico a más del 50 por ciento de su población ocupada.

A pesar de que en México la industria textil y del vestido data del inicio de la industrialización del país, y su crecimiento acelerado en diversos estados se produjo durante la década de los cuarenta, en Yucatán esta rama no comenzó a desarrollarse de manera industrial hasta la década de los sesenta, cuando algunos capitales yucatecos instalaron las primeras fábricas de guayaberas en su territorio. Con el crecimiento del mercado local y regional, durante las décadas de los sesenta y setenta, la industria del vestido en Yucatán comenzó su crecimiento ligada a manufacturas de prendas típicas de la región. En la década de los setenta, la rama obtuvo su mayor desarrollo del periodo, dando nacimiento a la Cámara Local de la Industria del Vestido y a la Unión de Crédito del Vestido en Yucatán. Por otra parte, durante ese periodo, la incursión de otros países en la producción de guayaberas y la contracción del mercado local motivó a los empresarios locales a la diversificación de su producción en otros nichos de mercado con mayor demanda, como son la ropa para niños y damas (Puerto, 1989).

Sin embargo, el crecimiento de la industria del vestido en Yucatán, durante el periodo 1960-1980, comparado con la industria del vestido nacional fue marginal. El modelo de industrialización por sustitución de importaciones seguido por México durante esos años propició que la industria mexicana se desarrollara primordialmente en el centro del país donde se encontraban localizados los centros urbanos de mayores dimensiones⁶⁴. Con una política de crecimiento hacia adentro el mercado interno se convirtió en uno de los

⁶⁴ Para 1970, la capital de país y el Estado de México, juntos, tenían 10.7 millones de habitantes que representaba el 22.1 por ciento de la población total de México; Yucatán, para ese año, tenía 758.4 mil habitantes, representando el 1.57 por ciento del total de la población en México.

principales factores de localización de la industria en México. Este fue el caso de la industria del vestido, cuyo crecimiento estuvo ligado a los principales centros urbanos de México y a los centros de producción textil. Asimismo, en ese periodo también se produjo el crecimiento de la industria del vestido en el norte del país ligada a la instalación de plantas maquiladoras de exportación en la franja fronteriza, que, como ya se mencionó, para esos años solo estaba autorizada para operar en dicha zona. Como se observa en el Cuadro 5.1, para 1988, las tres principales entidades de México, con personal ocupado en la confección de prendas de vestir, eran el Distrito Federal, el Estado de México y Puebla, que juntos contribuían con el 42.6 por ciento. Más aún, cuatro de los 10 principales estados productores de prendas de vestir eran estados situados en el norte de México. La industria del vestido en Yucatán para ese año solo contribuía al 2.1 por ciento del personal ocupado de la industria del vestido nacional, ocupando el lugar 16 respecto de este indicador.

Cuadro 5.1. Las diez entidades federativas en México con mayor porcentaje de personal ocupado dedicado a la confección de prendas de vestir. Año 1988

Entidad federativa	Porcentaje
Distrito Federal	27.70
México	8.10
Puebla	6.80
Nuevo León	6.70
Chihuahua	6.20
Durango	5.90
Aguascalientes	5.00
Coahuila	4.40
Jalisco	4.20
Baja California Norte	3.50
Total	78.50

Fuente: INEGI.

Por último, al no tener Yucatán una industria de insumos textiles para la confección de prendas de vestir, la escasez de materias primas, de buena calidad, fue otro de los limitantes que frenaron el crecimiento de su industria del vestido durante el periodo 1960-1980. Los principales centros de producción de insumos textiles se encontraban en el centro del país y la importación de materias primas no era una opción para esa época, dados los altos aranceles que el Gobierno mexicano imponía a las importaciones con el fin de proteger su industria textil nacional. Por tanto, la industria del vestido en Yucatán

comenzó a crecer ligada a la producción de prendas de vestir típicas de la región (guayaberas y trajes típicos femeninos) y no a otro tipo de prendas de vestir de mayor demanda (camisas de algodón, ropa para niño, pantalones, etc.) las cuales eran traídas, a menor costo y con mayor calidad, del centro del país.

Para la década de los ochenta, antes del cambio de modelo económico de México, basado en una política de apertura comercial y un modelo de industrialización orientado a las exportaciones, en Yucatán existía una industria del vestido incipiente de carácter sobre todo artesanal, “poco competitiva” y dedicada a la producción, en su mayor parte, de productos típicos de la región. Para el año 1988, solamente 423 unidades económicas⁶⁵ se dedicaban a la confección de prendas de vestir, lo que representaba un total de 2,741 personas ocupadas en dicha actividad (Ver Cuadro 5.2).

Cuadro 5.2. Unidades económicas y personal ocupado dedicado a la confección de prendas de vestir en Yucatán. Año 1988

Indicador	Cantidad
Unidades Económicas	423
Personal ocupado total	2,741

Fuente: Censos Económicos, INEGI.

5.1.2. La relación indisoluble entre el territorio yucateco y su industria del vestido: La vestimenta típica de las comunidades rurales mayas y sus aportes a la industria del vestido en Yucatán; de mujeres artesanas a mano de obra para la IME

La vestimenta tradicional ha sido uno de los legados que la mayoría de las culturas indígenas desarrolladas en México han dejado a sus territorios. Para el caso de Yucatán, las comunidades indígenas rurales originarias de la Cultura

⁶⁵ El Instituto de Estadística y Geografía de México (INEGI), institución responsable de recopilar las estadísticas demográficas y económicas en México, denomina unidades económicas a las entidades productoras de bienes y servicios, llámense establecimientos, hogares o personas físicas. Para este análisis es importante precisar el alcance y significado de dicha categoría, ya que como se observa en la definición dada por el INEGI, en el caso de la industria del vestido, una unidad económica puede ser desde una mujer en su domicilio que de manera marginal se dedica a la confección de prendas de vestir o partes de la misma, hasta una fábrica con más de cinco mil empleados cuyas prendas se exportan. Por tanto, es importante tenerlo en cuenta para los análisis que se presentan en este capítulo al caracterizar la industria de vestido en el territorio yucateco.

Maya aún preservan su vestimenta tradicional, que, en la actualidad, sigue asociada a su industria del vestido.

En el caso de la vestimenta femenina, las comunidades rurales en Yucatán



utilizan el llamado *huipil* (vocablo náhuatl que significa blusa o vestido adornado), también llamado *hipil*, el cual es generalmente un vestido blanco, de la misma dimensión desde arriba hasta abajo, cosido lateralmente, con dos aberturas para los brazos y una más en forma rectangular para la cabeza. El cuello, las mangas, así como la parte inferior del vestido, están decorados con motivos de gran colorido, generalmente bordados (ver

Imagen 5.1). Una versión más elaborada del *hipil* es el *terno*, utilizado en ocasiones especiales como son las fiestas tradicionales de los pueblos y el cual denota elegancia. El terno consta de tres partes: jubón, fustán y el propio *hipil*. El jubón es un cuello cuadrado sobrepuesto al *huipil* y está bellamente decorado con motivos bordados. El fustán es una enagua larga que, generalmente, lleva también bordada la parte inferior (Ver Imagen 5.2). Actualmente, es común ver en las comunidades rurales yucatecas a mujeres portando el *hipil* como vestimenta de a diario, y el terno en las fiestas tradicionales de la población.



En el caso de los mestizos yucatecos, su vestimenta típica para el trabajo consistía de pantalón largo de manta ceñido por un delantal de cotín, camisa de hilo de manga larga, sombrero de palma, alpargatas de cuero sujetas a los pies con hilo de henequén y un sabucán de henequén (Ver Imagen 5.3). El traje de fiesta era pantalón blanco de corte recto con valenciana, bolsas verticales a los lados y horizontales en la parte trasera, filipina blanca de manga larga y cuello largo y redondo sin solapa que usaban sobre una camiseta de

algodón, sombrero blanco de jipi, alpargatas de cuero de tacón, pañuelo rojo colgado de la bolsa lateral derecha (Ver imagen 5.4). A diferencia de la mestiza yucateca, los hombres de las comunidades rurales mayas han ido abandonando esta vestimenta tradicional usando solo la filipina o la guayabera que, aunque no proviene de Yucatán, también se ha arraigado entre sus costumbres.



Las guayaberas son camisas fabricadas, por lo general, de algodón o lino, ya sea con mangas cortas o largas, y están adornadas con alforzas verticales y, a veces, con bordados, y

llevan bolsillos en la pechera y en los faldones (Ver Imagen 5.5). La filipina es una variante de la guayabera que parece una chamarra de popelina blanca alforzada, de manga larga y cuello alto; se le considera la prenda típica del mestizo yucateco.



La importancia de la vestimenta típica de Yucatán, en su industria del vestido, radica en que siempre ha estado ligada, de diferentes formas, a cada una de las etapas de la industrialización del territorio yucateco. De tal manera, que podemos asegurar que existe una relación indisoluble entre ellas. Aún en la actualidad, con una industria mundial del vestido globalizada, en Yucatán el desarrollo de su industria del vestido y de miles de sus habitantes sigue dependiendo en gran medida del crecimiento de un gran número de talleres cuyo origen fue la producción de prendas típicas de la región.

Por ejemplo, uno de los legados que ha dejado a Yucatán la elaboración de hipiles y ternos es la gran cantidad de artesanías en las comunidades rurales con conocimientos para la elaboración de prendas de vestir y, sobre todo, en el bordado de las mismas, utilizando la técnica de punto de cruz. Como se puede observar en la Imagen 5.4, la complejidad en la elaboración de este tipo de prendas, sobre todo en lo referente a los bordados, implica un trabajo artesanal

de gran calidad. Hace algunos años era común observar en las comunidades rurales a mujeres en las puertas de sus domicilios bordando sus propios hipiles

Imagen 5.6. Blusa con bordados producida en Yucatán



Fuente: Internet

y ternos. Este conocimiento pasaba de madres a hijas. Ante el crecimiento de la demanda de este tipo de vestimenta por parte de las mujeres yucatecas se fueron desarrollando poblaciones que se especializaron en el bordado de hipiles y ternos.

Poblaciones que aún, en la actualidad, siguen especializadas y dependen de

la elaboración de este tipo de prendas de vestir y, en algunos casos, les ha permitido evolucionar a la elaboración de blusas (Imagen 5.6) y vestidos bordados (Imagen 5.7) que mayormente son comercializados como

Imagen 5.7. Vestido con bordado, producido en Yucatán



Fuente: Internet

prendas de vestir típicas de Yucatán para los turistas que visitan la región.

Esta gran cantidad de mujeres en las poblaciones rurales, con conocimientos artesanales para elaborar y bordar prendas de vestir femeninas, son las que se han convertido en un activo de estas localidades, capaces de atraer a ellos, en un principio, a la industria local del vestido, y después a la IME, aunque con diferentes dinámicas. Las comunidades rurales en Yucatán han sido un bastión de mano de obra, sobre todo femenina, para la industria del vestido establecida en su territorio. Para el caso de la industria local del vestido, estas mujeres se han convertido en una fuente de maquila domiciliaria, actividad tan frecuente en la organización de la producción de la industria del vestido. Es común ver que fábricas de la industria del vestido instaladas en la capital del Estado subcontraten parte de su producción en talleres situados en las comunidades rurales, que, a su vez, utilizan para ciertas actividades la maquila domiciliaria. Con el crecimiento de la industria local del vestido, en las décadas de los sesenta y setenta, el aumento de esta actividad de subcontratación de talleres situados en comunidades rurales propició que algunas poblaciones rurales se especializaran en la confección de prendas de vestir; poblaciones rurales que persisten en la actualidad y en las cuales la mayoría de sus habitantes se relaciona con alguna actividad de la industria del vestido.

Para el caso de la IME, esta característica fue uno de los factores que incentivo su instalación en las comunidades rurales de Yucatán y, al mismo tiempo, la razón por la que el Gobierno mexicano escogiera como estrategia la atracción de maquiladoras de exportación de la rama del vestido. En la segunda parte de la década de los noventa, la mayor parte de esta población rural se convirtió en mano de obra directa para la IME, y una menor proporción trabajó en talleres que de manera indirecta se ligaron al crecimiento de la maquila de exportación. Por tanto, la inserción del territorio yucateco a las redes globales de proveeduría de prendas de vestir hacia Estados Unidos “encadenó” a las comunidades rurales del Estado a las dinámicas globales de la industria mundial del vestido; así como a la competencia, a través de bajos costos de mano de obra, con otros territorios en otras partes del mundo. La producción artesanal, que en teoría produce prendas con un mayor valor económico, fue sustituida por una producción en serie de prendas de vestir de bajo costo y cuyo aporte al valor, por parte mano de obra, era mínimo.

En la actualidad, la mayoría de los talleres de la industria del vestido, establecidos en las localidades rurales de Yucatán, y aún en Mérida, capital del Estado, se orientan a la confección de prendas de vestir que de alguna manera siguen ligados a las ropas típicas de la región. La guayabera y las prendas femeninas (blusas y vestidos) con bordados siguen siendo el producto más elaborado por los talleres yucatecos. La vestimenta tradicional no solo impulsó el inicio de la industria del vestido en Yucatán, durante la década de los sesenta, sino que su arraigo en la población yucateca la sigue convirtiendo en su ícono y de la cual dependen una gran cantidad de habitantes en el Estado.

Hoy en Yucatán, se pueden encontrar localidades que dependen, casi en su totalidad, de la fabricación de prendas de vestir típicas y que se comercializan en la región. Además, estas localidades se encuentran ligadas, mediante la actividad de la maquila, a la producción de mayor volumen realizada por talleres de mayor tamaño en Mérida, cuyo mercado meta es el gran número de turistas que visitan la Riviera Maya.

La importancia social y económica, que en pleno siglo XXI, tienen en Yucatán los talleres y fábricas de ropa típica muestra que aún en un escenario de globalización económica el desarrollo del Estado pasa por fortalecer la industria local del vestido.

5.1.3. Industria del vestido en Yucatán y su papel como una fuente alternativa de ingresos para las comunidades rurales

Otra característica importante de la industria del vestido en Yucatán, anterior a la llegada de la IME, fue el papel que fungió como fuente alterna de ingresos de las comunidades rurales. Las diversas caídas de la producción henequenera en varios periodos de tiempo presionó a las familias a encontrar nuevas fuentes de ingreso, sobre todo en los municipios rurales, generando que personas, principalmente del sexo femenino, incursionaran de manera artesanal y a nivel doméstico en la producción de prendas de vestir, las cuales podían venderse al turismo que llegaba al Estado (Puerto, 1989).

En la década de los ochenta y los primeros años de la década de los noventa, la caída de la producción henequenera y las políticas establecidas, por el Gobierno mexicano, para impulsar la diversificación de la economía de Yucatán, propiciaron el crecimiento de otras fuentes de ingreso en el territorio yucateco; tal fue el caso de la industria del vestido que, entre 1988 y 1993, creció 621 por ciento, en el número de unidades económicas, y 254 por ciento, en el de personal ocupado (Ver Cuadro 5.3). La industria local del vestido comenzaría a ser impulsada por el crecimiento de la demanda de la región y los municipios rurales iniciarían su participación, principalmente, a través de la maquila de prendas de vestir en pequeños talleres o a través del trabajo domiciliario, al no requerir esta actividad económica una gran inversión monetaria.

Cuadro 5.3. Crecimiento de la industria de confección de prendas de vestir en Yucatán, en unidades y porcentajes. Años 1988-1993

Indicador	1988	1993	% de Crecimiento
Número de Unidades Económicas	423	3,051	621
Personal ocupado total	2,741	9,693	254

Fuente: Censos Económicos, INEGI

A partir de esos años, la confección de prendas de vestir comenzaría a ser una de las principales actividades económicas en Yucatán por el número de personas que dependían de ella, aunque, en general, en talleres muy artesanales o de manera doméstica. Para 1993, esta rama ya contribuía con 17.47 por ciento del personal ocupado en la industria manufacturera de Yucatán. En gran medida estas unidades económicas estaban integradas por mujeres en trabajo domiciliario dedicadas a la producción de prendas de vestir o a maquilar para talleres de mayor tamaño situados en Mérida. En lo referente a empresas de mayor tamaño, durante ese periodo, la Cámara Local de la Industria del Vestido tenía registrado a 41 talleres de confección, la mayor parte de ellos situados en la ciudad de Mérida.

En general, las comunidades rurales experimentaron la falta de fuentes de ingreso ante la caída de la industria henequenera. Durante muchos años los campesinos y sus familias habían dependido de la siembra del henequén y de los apoyos y subsidios gubernamentales para mantener esta industria. La actividad de confección se convirtió en la década de los ochenta y principios de los noventa en una forma de obtener ingresos para el apoyo a la familia.

5.1.4. El papel de las comunidades rurales en la industria del vestido de Yucatán: Maquila y trabajo domiciliario

El crecimiento de la industria del vestido en Yucatán, en la década de los setenta, impulsó a los talleres industriales situados en Mérida a subcontratar mano de obra en los municipios rurales de Yucatán en forma de maquila en talleres pequeños o en trabajo domiciliario. En esta modalidad el trabajo era a nivel casero, sin máquinas industriales. Sin embargo, políticas del gobierno yucateco para fomentar el auto empleo en las comunidades rurales que incluían entre sus estrategias el proporcionar máquinas de coser a mujeres en

dichas comunidades y, en algunos casos, las máquinas de coser proporcionadas por el dueño de la empresa, para la cual se trabajaba, para el acabado final de la prenda, incrementó la participación de las comunidades rurales en la industria local del vestido. Demuestra lo anterior el hecho de que, en 1982, en el municipio de Tekit existían alrededor de 100 máquinas de coser dedicadas a la maquila y tres talleres que hacían la confección completa de la guayabera. En el pueblo de Kimbilá había, en el mismo año, aproximadamente 3,000 máquinas de coser con las que se maquilaba bordado para la industria del vestido en Mérida. Otras comunidades de menor importancia eran Izamal y Maní, donde se maquilaba bordado; en Umán se armaban prendas completas; en Chumayel y Sotuta se bordaban y armaban prendas (Puerto, 1989).

De este modo, se acentuaba la importancia de esta rama al absorber la mano de obra de los municipios rurales henequeneros. Datos de un estudio de 1990 muestran que los principales municipios rurales en los cuales existía la presencia de talleres de confección de prendas de vestir eran Tekit, con 81; Valladolid, con 61; Tizimín, con 44; y Ticul, con 26 (Mata, 1990).

Por otra parte, ante la necesidad de generar nuevas fuentes de ingreso para la población, el Gobierno del Estado yucateco promovió la instalación de Unidades Agrícolas Industriales para la Mujer Campesina (UAIM).⁶⁶ Estas, en muchos casos, fueron apoyadas con máquinas de coser y materia prima para que se dedicaran a la confección de prendas de vestir; situación que propició un porcentaje aún mayor de mano de obra femenina en la industria del vestido del Estado (Mata, 1990), y la posibilidad de que fueran incorporadas como trabajadoras en talleres domiciliarios por las fábricas situadas en Mérida

5.1.5. La guayabera: El comienzo de la confección de prendas de vestir en Yucatán de manera industrial con apego a las raíces locales

⁶⁶ Las Unidades Agrícolas Industriales para la Mujer Campesina (UAIM) son formas de organización social, incorporadas en la Ley Agraria Mexicana en las reformas del año 1971, que tenían como objetivo permitir que la mujer campesina fuera sujeta de crédito de los bancos de desarrollo y así impulsar el empleo femenino en el campo mexicano.

La fabricación de guayabera⁶⁷ siempre ha tenido un lugar relevante en la industria del vestido en Yucatán. De hecho, se puede decir que el inicio de la fabricación de prendas de vestir, en estricto sentido industrial, en Yucatán, se dio a través de las fábricas que se dedicaban a la elaboración de esta ropa que ya se había convertido en una prenda típica de la región. Con el paso de los años, y a pesar del embate de la globalización económica, esta clase de empresa ha perdurado y hoy en día es la base de la industria yucateca del vestido.

A pesar de que el origen de la prenda no es yucateco, pues es originaria de la isla de Cuba, la guayabera se ha convertido en una prenda de vestir ligada a la historia de Yucatán y de su industria del vestido. De hecho, en los últimos años, el Gobierno de Yucatán ha intentado registrar la guayabera de Yucatán como una marca con denominación de origen.⁶⁸

Al inicio del siglo XX la guayabera era una prenda utilizada por los ricos hacendados henequeneros yucatecos, quienes solían viajar a Cuba donde compraban sus guayaberas a la medida. Con la revolución cubana, de 1959, los hacendados ya no pudieron ir por sus guayaberas a la isla y algunos sastres de Mérida empezaron a producirlas (“Guayaberas Yucatecas - Historia de la guayabera”, n.d.).

En las décadas de los sesenta y setenta la guayabera ya era muy popular en los ámbitos local, nacional e internacional.⁶⁹ El incremento de la demanda y el cambio de régimen del Gobierno cubano en 1959 propiciaron el aumento de las fábricas instaladas en Yucatán dedicadas a la producción de guayaberas. Para la década de los setenta, la guayabera recibió un importante impulso por parte

⁶⁷ Otras maneras de nombrar a esta prenda de vestir en el resto de países hispanoamericanos son: "chacabanas" "camisa", "guayabana" o "cubana".

⁶⁸ Denominación de origen es un tipo de indicación geográfica aplicada a un producto, cuya calidad o características se deben fundamental y exclusivamente al medio geográfico en el que se produce, transforma y elabora. Distingue los productos creados en una zona determinada, contra productores de otras zonas que quisieran aprovechar el buen nombre que han creado los originales, en un largo tiempo de fabricación o cultivo.

⁶⁹ Las guayaberas es una vestimenta muy popular y usada en Cuba, República Dominicana, Puerto Rico, México, Panamá, Venezuela, en la región caribe de Colombia, en la costa ecuatoriana, España, las Filipinas y otros países de Centroamérica. Actualmente, las guayaberas finas constituyen una vestimenta de etiqueta en los países tropicales y suelen ser portadas en ceremonias solemnes.

del presidente Mexicano Luis Echeverría Álvarez, quien la tenía la costumbre de usarla en sus giras de trabajo, tanto en México, como en el extranjero, convirtiéndola en un artículo de exportación en ese periodo.

Entre los años 1985 y 1995 la industria yucateca de la guayabera enfrentó un gran desafío. Productores de Taiwán invadieron el mercado internacional con guayaberas de bajo costo. Luego vino la devaluación del peso mexicano en 1994, que contrajo la demanda interna incrementando con ello su crisis. En esos años la producción bajó hasta en 80 por ciento (“Guayaberas yucatecas - Historia de la guayabera,” n.d.).

En la segunda mitad de la década de los noventa, con un mercado internacional inundado con guayaberas de bajo costo y un mercado nacional deprimido, para muchas fábricas de guayaberas en Yucatán solo les quedó como único camino el utilizar su planta instalada para maquilar prendas de vestir para la IME; esto las situó en el eslabón más bajo de la cadena productiva, con las implicaciones que ello conllevaba.

Este cambio cualitativo de la industria del vestido en Yucatán de productoras de guayaberas a maquiladoras significó una de las dinámicas que más ha impactado la industria del vestido en la entidad federativa. De pronto, una industria ligada a una tradición local y que había logrado crecer y apoyar la industrialización del Estado se convirtió en el eslabón más bajo de las Redes Globales de Producción, al insertarse en las dinámicas mundiales de la industria del vestido.

Como consecuencia de lo anterior, al convertirse en maquiladoras, abandonaron el esfuerzo de diseñar y comercializar sus propias prendas de vestir. La “seguridad” de los pedidos realizados por la IME las fue alejando cada vez más de encontrar sus propios mercados. Con el paso del tiempo fueron perdiendo sus clientes y mercados. Sin embargo, el problema vendría con la caída de la IME en Yucatán.

5.1.6. Principales características de la industria local del vestido de 1988 a 1993

A) Mercado

La industria local del vestido producía principalmente para los mercados local y regional. Algunos talleres de mayor tamaño, sobre todo los productores de guayaberas, comercializaban sus productos en el ámbito nacional mediante agentes de ventas. Como ya se mencionó, las diferentes crisis económicas, experimentadas por México en los años setenta y ochenta, provocaron una contracción del mercado nacional que impulsó a las empresas yucatecas a diversificar su producción hacia segmentos que tuvieran mayor demanda, como es el caso de la ropa para mujeres y niños.

Entre 1988 y 1993, se estimaba que el 30 por ciento de la producción se canalizaba al mercado local, el 40 por ciento a los mercados regional y nacional, y el 30 por ciento se exportaba, principalmente, a Estados Unidos. Del total de la producción destinada al mercado local, el 80 por ciento se maquilaba para las grandes tiendas y almacenes y el 20 por ciento restante se comercializaba entre los pequeños mayoristas de esta plaza. En cambio, el 100 por ciento de la producción para los mercados regional y nacional era propia y se comercializaba a través de sus agentes. En el plano internacional, el 70 por ciento de su producción era propia y el 30 por ciento restante se maquilaba para algún cliente extranjero (Mata, 1990).

b) Principales problemáticas de la industria local del vestido

La principal problemática que enfrentaba la industria del vestido de Yucatán antes de su inserción en las RGP era que sus insumos debían provenir, principalmente, de los Estados del centro de país, en particular de Puebla o del Distrito Federal, ya que, de una parte, la incipiente industria local del vestido y el escaso mercado local no había propiciado el desarrollo de proveedores de calidad, y, de otra parte, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones había fortalecido la aglomeración de la industria en el centro del país en búsqueda de mercados de gran dimensión y de la posibilidad de

producción a escala. A ello se une el hecho de que la importación de insumos no era una solución para los talleres yucatecos por los altos aranceles que debían pagarse por este concepto. Las características anteriores afectaban la competitividad de la industria local del vestido al tener altos costos y baja calidad en sus insumos, así como una competencia con industrias de gran escala que comercializaban sus productos en la región (Mata, 1990).

c) Exportaciones

Como ya se mencionó, en el caso de las exportaciones, la industria local del vestido destinaba la mayor parte de su producto a los mercados local, regional y nacional. Las exportaciones hacia Estados Unidos estaban reguladas por cuotas de exportación que se convertían en barreras para el acceso a dicho mercado. Además, con la llegada de la IME al Estado estas cuotas fueron asignadas en mayor medida a este tipo de empresa relegando a la industria local al ámbito de los mercados nacionales. Por otra parte, las regulaciones al comercio exterior dificultaban, en gran medida, la búsqueda de mercados internacionales para las empresas locales.

Antes de la firma del TLC el proceso de maquila de las compañías locales a un cliente en los Estados Unidos era regulado y restringido por las cuotas de exportación que establecía el propio Gobierno de los Estados Unidos. El Gobierno de México, a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, asignaba a cada Estado de la República Mexicana, donde existía la rama industrial, las cuotas correspondientes a ese año; a su vez, cada delegación estatal hacía lo mismo con los empresarios que previamente hubieran realizado su solicitud. Para 1993 se tenía registrado que 37 industriales yucatecos del vestido habían recibido cuotas para la exportación de ropa y solo siete las habían utilizado y, en promedio, no rebasaban el 50 por ciento de la cantidad otorgada (Mata, 1990).

En Yucatán, la exportación de prendas de vestir no era significativa antes de la firma del TLCAN. En 1983, la industria local participó con 0.5 por ciento en el total de las exportaciones del Estado; y en 1984 y 1985, estas perdieron

dinamismo debido en gran parte al proteccionismo de los países industrializados; entre ellos Estados Unidos, su principal mercado (Puerto, 1989).

5.2. Inserción del territorio yucateco en las redes de suministro de prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos: Dinámicas y evolución de la industria del vestido en Yucatán

En este apartado describiremos las dinámicas que se presentaron en Yucatán después de la inserción de su territorio en las redes de suministro de prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos. En especial nos centraremos en la naturaleza de la inserción del territorio yucateco en estas RGP y el impacto en su industria local del vestido.

5.2.1. La IME en Yucatán antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Las primeras maquiladoras, como ya se mencionase anteriormente, se establecieron en México en 1965, resultado de una estrategia del Gobierno mexicano para ofrecer una alternativa de empleo a los migrantes mexicanos ante la terminación del programa de braceros entre México y Estados Unidos que había provocado un incremento en el desempleo en la zona norte del país. El Gobierno mexicano autorizó el establecimiento de maquiladoras en las ciudades de la frontera norte que concentraban a esta población migrante. Asimismo, la cercanía de estas ciudades con las empresas matrices estadounidenses, les proporcionaba ventajas con el resto del país por minimizar sus costos de transporte. En 1980, se autorizó la instalación de maquiladoras en determinadas ciudades no fronterizas, y más tarde en todo el territorio; sin embargo, los Estados fronterizos siguen concentrando, en la actualidad, el mayor número de maquiladoras en México.

Antes de la firma del TLCAN, era evidente que el principal factor de localización de la IME en México era el costo de transporte por lo que se concentraba en

ciudades cercanas a la frontera norte. Por tanto, la presencia de la IME en Yucatán era escasa y con poca influencia en su desarrollo económico.

Para 1990, tan solo se encontraban instaladas en el territorio yucateco 24 maquiladoras de exportación que daban empleo a 2,840 personas. Ya desde ese entonces, el mayor número de ellas era de la rama textil y de confección de prendas de vestir y los empleos que generaba era, por mucho, mayor a los de cualquier otro tipo de maquiladora de exportación en Yucatán. Como se observa en el Cuadro 5.4, la cuarta parte (seis maquiladoras) era de la rama textil y del vestido que contribuían con un poco más de la mitad de los empleos (1,469 personas) que este tipo de empresa exportadora generaba (Ver Cuadro 5.4).

Cuadro 5.4. Industria maquiladora de exportación establecida en Yucatán en 1990, por rama de actividad, en unidades y porcentaje

Rama	Número de Empresas	Empleos	%
Textil y Prendas de Vestir	6	1,469	51.7
Joyería	3	348	12.25
Dental	2	208	7.32
Electrónica	5	147	5.18
Deportiva	4	431	15.18
Otras	4	237	8.35
Total	24	2,840	100

Fuente: Mata(1990).

Las pocas maquiladoras de exportación instaladas en Yucatán se localizaban en su capital. Hacia 1990, el 100 por ciento de la IME se encontraba situada en la ciudad de Mérida, Yucatán. El 52.38 por ciento era de capital extranjero, el 33.33 por ciento era de capital mexicano y el 14.29 por ciento correspondía a capital de coinversión. (Mata Polanco, 1990).

Antes de la firma del TLCAN, el programa maquilador tenía como restricción que todos los insumos intermedios debían provenir de Estados Unidos, realizándose tan solo el proceso de ensamblaje de la prenda de vestir en México. Por tanto, la característica anterior y el escaso número de IME establecido en Yucatán no producían un impacto significativo en la rama del vestido local. En el periodo comprendida entre 1988 y 1993 el crecimiento de la

rama del vestido local seguía basándose, principalmente, en el mercado interno (local, regional y nacional).

5.2.2. Factores que impulsaron la llegada en gran número de la IME al territorio yucateco

Entre los principales factores que se consideran detonaron la llegada masiva de maquiladoras de exportación de la rama del vestido al territorio yucateco se encuentran:

- 1) La firma del TLCAN, el cual constituyó un claro incentivo para que las empresas estadounidenses de la rama del vestido utilizaran el territorio mexicano como base de su manufactura bajo la modalidad de *outsourcing*. Se debe recordar que para esa época la industria del vestido estadounidense se protegía de entrada de exportaciones de otros países, sobre todo los asiáticos, por el sistema de cuotas, e imponía un arancel de alrededor del 16 por ciento a dichas exportaciones. El TLCAN otorgó a México una situación de ventaja competitiva con respecto de los países asiáticos exportadores de prendas de vestir, cuyos productos se veían afectados por un tratamiento menos favorable en materia de cuotas y aranceles de acceso al mercado de EEUU (García de León, 2008).
- 2) La situación de ventaja que el TLCAN otorgó a México sobre otros países, para que los productos producidos en su territorio entraran sin arancel al territorio estadounidense, propició que empresas asiáticas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir para ese mercado decidieran instalar algunas plantas maquiladoras en el territorio mexicano. Algunas de ellas escogieron Yucatán.
- 3) La caída de la industria henequenera en el Estado, que dejó en los municipios rurales una abundancia de mano de obra sin fuentes de ingresos, permitió ofrecer niveles salariales inferiores a los de la frontera norte, equivalentes a los existentes en otros territorios de países maquiladores de prendas de vestir. Se trataba de una fuente abundante de mano de obra; principalmente femenina, con las ventajas de su docilidad, carencia de experiencia sindical, además de la riqueza de su

creatividad y destreza manual innatas. Eran espacios sin tradición ni competencia industrial para el mercado laboral, donde una o dos maquiladoras constituían la única alternativa de empleo industrial. A esto se le añadía que los costos de transporte tenían una competitividad similar a los del norte del país, con la ventaja de una localización más estratégica frente a otras regiones (García de Fuentes y Pérez Medina, 1996).

- 4) La devaluación del peso en 1994, que disminuyó, aún más, en términos reales, el costo de la mano de obra mexicana.
- 5) La necesidad que tuvieron las grandes manufactureras estadounidenses de prendas de vestir de relocalizar una proporción cada vez más importante de su producción hacia regiones de menores costos salariales, para mantener una estructura de costos competitiva ante la tendencia de los grandes minoristas (de los cuales las primeras eran sus proveedores) a desarrollar sus propias líneas de etiquetas privadas y contratar de manera directa su producción en el extranjero. Para el caso de Yucatán, fueron las empresas manufactureras de la industria del vestido situadas primordialmente en el sur de Estados Unidos las que por su cercanía geográfica con el territorio yucateco decidieron aprovechar las “ventajas competitivas” que este les proveía

5.2.3. Llegada de la IME de la rama del vestido al territorio yucateco a partir de 1994: La conjunción de las necesidades estratégicas de la industria del vestido estadounidense y los factores de atracción regional

Después de una década de esfuerzos por parte del Gobierno de Yucatán en la que los resultados habían sido exiguos para atraer a la IME a su territorio, a partir de 1994 se produjo un cambio radical en estos resultados y el crecimiento de la IME en el territorio yucateco fue exponencial. Un hecho importante para el análisis es que la mayor parte de las maquiladoras establecidas en el Estado de Yucatán fueron de la rama del vestido. Diferentes empresas trasnacionales vieron en el Estado, después de la firma del TLCAN, un territorio con las características adecuadas para convertirse en un centro de confección de prendas de vestir para el mercado estadounidense. La abundancia de mano de

obra y su posición geográfica lo convertían en un territorio idóneo para los requerimientos estratégicos de la industria del vestido estadounidense, al proporcionarles mano de obra de bajo costo y la cercanía necesaria para bajos costos de transporte, así como la rapidez que requerían los envíos para responder con mayor agilidad a los cambios de moda. A partir de ese momento, el Estado de Yucatán comenzaría su participación en las RGP de la industria del vestido.

El hecho de que la Industria Maquiladora de Exportación, que se instaló en el territorio yucateco, haya sido primordialmente de la rama del vestido deja, indudablemente, un aprendizaje importante para la elaboración de políticas de fomento industrial en los tiempos de las RGP. Ya que, como afirman Henderson, Dicken, Hess, Coe, y Yeung (2002) los factores regionales solamente son “atractivos” si se cumplen las necesidades estratégicas del capital transnacional y la creación de valor es el resultado de un acoplamiento entre las demandas de las RGP y los factores de atracción regional. En términos generales, los atractivos regionales dependen de las “ventajas” que ofrece el territorio, pero lo anterior únicamente es efectivo si responde a las necesidades del capital transnacional. Lo observado en Yucatán, relacionado con la IME de la industria del vestido, en la segunda parte de la década de los noventa, obedeció en mayor medida a la necesidad de reestructuración que tenían las manufactureras de la industria del vestido cuya base de operaciones era el sur de Estados Unidos. Estas empresas requerían mantener sus niveles de competitividad ante los embates de las exportaciones de los países asiáticos de prendas de vestir de menor costo y el aumento de la tendencia de los grandes minoristas estadounidenses de proveerse de manera directa en el extranjero. La abundancia de mano de obra de bajo costo y la cercanía geográfica eran los atractivos regionales que ofreció Yucatán a este tipo de empresas.

El territorio de Yucatán se convirtió en un “espacio” con las condiciones idóneas para ser la base de la maquila de las prendas de vestir de la industria estadounidense; reviviendo la relación histórica de comercio entre el sur de Estados Unidos y la Península de Yucatán, solo que ahora en un escenario de

globalización económica. Desde una perspectiva histórica, ambas zonas geográficas han formado una región económica asimétrica, en la que la Península de Yucatán ha tenido un papel subordinado. Siguiendo a Saskia Sassen, en cada periodo histórico la economía mundial ha consistido en una combinación de áreas geográficas, industrias y arreglos institucionales. Procesos que alteran las formas sectoriales y socio espaciales de prosperidad de ciertos lugares y reinician la prosperidad en otros bajo nuevas formas, mientras excluyen vastas zonas –incluyendo porciones de territorios prósperos– de la arena de la prosperidad; proceso que Sassen denomina <<nuevas geografías de la centralidad>> (Sassen, 2000).

Lo anterior puede explicar en gran medida el porqué, a pesar de que los responsables de las políticas de fomento industrial en Yucatán han seguido promoviendo en los últimos años la atracción de maquiladoras de exportación con mayor contenido tecnológico a su territorio, estas simplemente no han llegado. Este tipo de maquiladoras requieren otro tipo de factores más que mano de obra de bajo costo para competir, como pueden ser la disponibilidad de proveedores estratégicos, servicios de apoyo y mano de obra especializada; factores que el territorio yucateco no les puede proporcionar dada su incipiente industrialización.

5.2.4. Naturaleza de la inserción de Yucatán en las Redes Globales de Producción de la industria del vestido

El cambio de modelo de desarrollo de México, en la década de los ochenta, encontró diferentes realidades en la industria del vestido de las distintas regiones del país. Estas diferenciadas realidades fueron determinantes en el modo en que se insertó cada territorio mexicano a las RGP de la industria del vestido. Se puede afirmar que las industrias del vestido de cada región en México enfrentaron un mismo proceso, pero de diferente modo. Por ejemplo, un estudio de Gereffi (2003) muestra cómo el conglomerado de empresas textiles y del vestido de la región de La Laguna, la cual había sido desde la década de los cuarenta y cincuenta un centro de producción nacional de textiles y prendas de vestir de algodón, experimentó cambios cualitativos

importantes en su organización ante la llegada de un grupo de compradores extranjeros con necesidades diferentes a las de los fabricantes de la industria del vestido que solían dominar la producción de prendas orientadas a la exportación. Las empresas de esta región, con tradición en la industria del vestido, evolucionaron a esquemas de paquete completo, permitiéndoles participar de mejor forma en las RGP. En el año 2000, la región de La Laguna llegó a producir un promedio semanal de seis millones de prendas, el 90 por ciento de las cuales se exportaba. Esta región se especializó en la elaboración de pantalones de mezclilla destinada a grandes compradores transnacionales.

Para el caso de Yucatán, la participación de su territorio en las RGP fue diferente. Esta participación no se dio directamente por la industria local del vestido, la cual carecía de la calidad, escala y procesos para ser proveedora de los grandes compradores globales. La incipiente industria local del vestido no reunía los requisitos requeridos para afrontar las exigencias de los mercados de exportación. La modalidad de inserción se dio mediante la llegada de empresas manufactureras, conocidas como “maquiladoras”, de capital principalmente estadounidense y asiático, subsidiarias de grandes corporativos transnacionales o asociadas con estos, y dedicadas a ensamblar prendas de vestir para grandes minoristas, fabricantes o comercializadores de marca, tales como Polo Ralph Lauren, Gap, American Eagle, Outfitters, Liz Clairborn, Lee, Blauer, Lanier Clothes, Shadowline, Nike, Russel Corp y Perry Ellis (Ver Cuadro 5.5).

Cuadro 5.5. Principales empresas maquiladoras de la rama del vestido establecidas en Yucatán y sus vínculos territoriales

Control	Nombre	Sede de la subsidiaria de vinculación directa	Localización en Yucatán
EEUU	Creutex (Maidenform)	Nueva York	Mérida y Valladolid
	Balmex (Sara Lee Corp.)	Carolina del Norte	Mérida
	Oxford	Atlanta	Mérida
	Lee Company	Merrian, Kansas	Izamal
			Tekax, Acanceh
	Jerzees	Alexander City, Alabama	Tixkokob
	Jordache (inicio operaciones en el año 2000)	Nueva York	Mérida, Valladolid
Canadá	Vogue Dessoues	Toronto	Mérida
Italia	Produce México (Grupo La Perla)	Bolonia	Mérida
Italia-EEUU	Fabra	Trezzo, Italia	Mérida
		Ormond Beach, Florida	
Hong Kong	Doulton de México	Nueva Jersey	Mérida
	Monty	Miami	Motul, Maxcanú
Taiwán	Hong Ho	Taiwán	Valladolid
China-EEUU	Mexaisi	Ningbo, China	Mérida
México	Textil Maya	Carolina del Norte	Mérida
	Manufacturera de Ropa Meridana	Nueva York	Mérida
	Mayafiel Interna	Miami	Mérida
	Industrias Rasini	Mérida	Mérida
	CIA Manufacturera	Mérida	Mérida
	Originales Alejandra	Tijuana	Motul

Fuente: García de Fuentes, Pérez Medina, & Espejo-Saavedra, (1996). Actualizado con datos de fuentes hemerográficas.

La relación de estas empresas maquiladoras con sus matrices era de carácter jerárquico o cuasi jerárquico⁷⁰ hecho que generaba una gran dependencia en la toma de decisiones y ello limitaba su participación en la economía local.

El principal aporte de la población yucateca fue la mano de obra de bajo costo. La inexistencia de proveedores de calidad y las altas especificaciones de los compradores globales motivaron que la mayor parte de los insumos fueran importados. A pesar de que las reglas de origen del TLCAN ya permitían la proveeduría de insumos nacionales, la mayoría de los principales insumos y el

⁷⁰ Según Humprey & Schmitz (2002), las cuatro principales formas en que los conglomerados de empresas locales pueden insertarse en la economía global son:

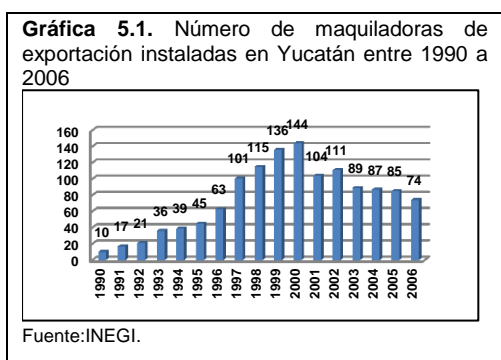
- 1) Relaciones de mercado. Esta se describe como la relación donde hay potencialmente muchos compradores y vendedores para productos equivalentes, aun cuando un comprador y vendedor específico pueda relacionarse en repetidas transacciones. Esto implica que el productor realiza un producto estándar o diseña el producto sin referencia a las necesidades de un cliente particular.
- 2) Relación de Redes. Ocurre cuando empresas proveedoras y empresas compradoras combinan y complementan sus habilidades y competencias para producir. Por ejemplo, pueden diseñar de manera conjunta el producto. Este tipo de relación es particularmente evidente cuando empresas proveedoras y compradoras se consideran innovadoras y se encuentran en la frontera tecnológica o del mercado; pero, también, se presenta cuando determinadas firmas realizan actividades importantes para la competencia ofreciéndolas a las empresas proveedoras.
- 3) Relación cuasi-jerárquica. Se da cuando una parte de la transacción (usualmente la empresa compradora) ejerce un alto grado de control sobre la otra. Esto, por lo general, incluye las especificaciones del diseño y de los parámetros del proceso productivo tales como sistemas de calidad y materiales. La introducción de procedimientos de monitoreo y control son importantes en esta relación;
- 4) Relación jerárquica. Ocurre cuando la empresa compradora adquiere la propiedad de alguna empresa del conglomerado o crea sus propias empresas dentro del mismo.

diseño de la prenda eran suministrados por las casas matrices a las empresas maquiladoras, que únicamente ensamblaban el producto para su reingreso al mercado estadounidense. La posición geográfica de Yucatán, por su cercanía al mercado estadounidense, y las ventajas que ofrecía las reglas de origen del TLCAN, favorecieron el crecimiento de este tipo de actividad.

Por tanto, la forma de inserción de Yucatán a las RGP fue más parecida a una zona de libre procesamiento para la exportación, ante su poco impacto en la economía local y como un modelo de enclave cuyos frutos no se transfieren al resto de la economía por estar desvinculados de la economía del territorio huésped.

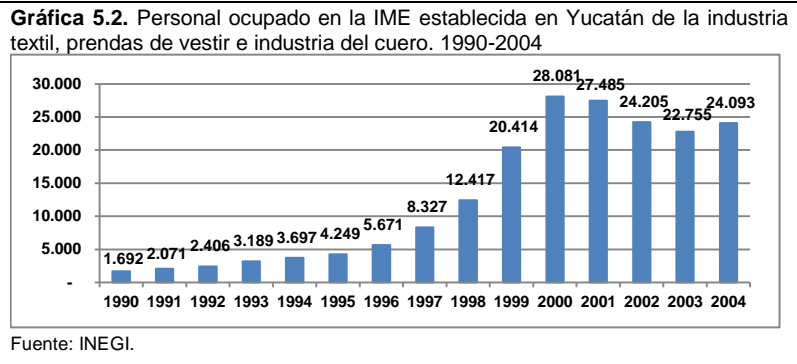
5.2.5. La etapa de crecimiento acelerado de 1994 a 2000

Después de la firma del TLCAN, el territorio yucateco se convirtió en un centro maquilador de prendas de vestir para el mercado estadounidense. Entre 1994 y 2000, Yucatán fue escenario de la llegada de firmas maquiladoras de subsidiarias transnacionales. Asimismo, capitales nacionales crearon empresas maquiladoras en la entidad yucateca y empresarios locales del vestido dieron un giro en su producción, para maquilar prendas de vestir para exportación,



ambos en búsqueda de aprovechar el auge maquilador de esos años. El crecimiento de la IME en el territorio yucateco fue espectacular (Ver Gráfica 5.1), siendo, como ya se mencionó, la mayoría de ellas dedicadas de la rama del vestido.

Sin embargo, lo que hizo todavía más espectacular el fenómeno de la IME en Yucatán de la rama del vestido, fue el gran número de puestos de trabajo que generó en tan solo seis años (Gráfica 5.2); sobre todo, en las poblaciones rurales, permitiéndole absorber gran parte de la mano de obra que la caída de la industria henequenera había dejado. Situación que hizo pensar que la IME podría ser el nuevo “motor” del desarrollo de Yucatán.



5.2.6. Cambios cualitativos que generó el crecimiento acelerado de la industria maquiladora de exportación en la industria local del vestido

El gran crecimiento de este tipo de empresa en el territorio yucateco hizo que muchos empresarios locales de la rama de la confección encontraran en la subcontratación de maquila bajo pedido, por parte de las empresas de mayor tamaño, una opción de desarrollo con menos riesgo que el que implicaba producir para un mercado interno, ahora deprimido. Por consiguiente, muchos empresarios locales dieron un giro a sus operaciones al inscribir sus empresas al régimen fiscal de maquila de exportación, ya que con ello buscaban aprovechar la gran demanda de pedidos que llegaban a Yucatán en ese momento. Hay estimaciones que muestran que para el año 2000, el 20 por ciento de la producción destinada a la exportación, era procesado por empresas locales, y al menos 300 pequeños talleres de Mérida y del interior del Estado habían sido subcontratados por las grandes fábricas maquiladoras, situación que generaba 18,000 empleos indirectos. Este es uno de los principales cambios cualitativos que produjo la inserción de Yucatán en las Redes Globales de Producción de la industria del vestido, al propiciar que muchas manufactureras locales de la rama se alejaran del esfuerzo de encontrar sus propios medios para diseñar, producir y comercializar productos de su creación; actividades estas últimas que antes sí realizaban.

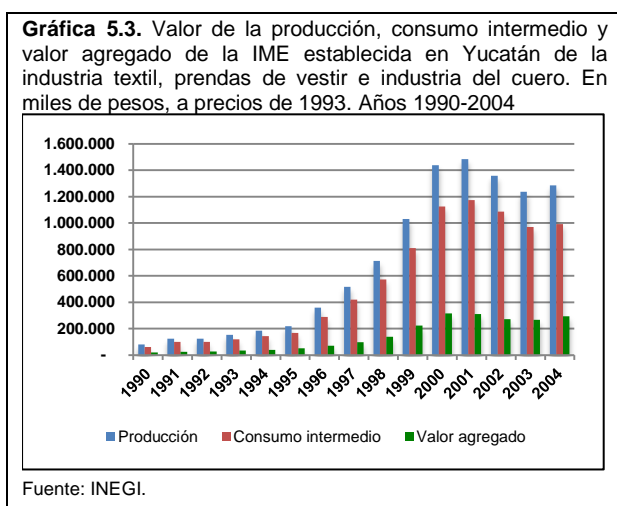
La subcontratación de empresas locales para maquilar prendas de vestir orientadas al mercado estadounidense se realizaba como a continuación se describe: la empresa maquiladora de mayor tamaño les entregaba la tela

cortada y los avíos que necesitaban, y entonces los talleres se encargaban de armar las prendas. Una vez listas, las retornaban a la planta en donde les daban el acabado, las empaquetaban y etiquetaban para su envío a Estados Unidos. De este modo, la estructura de gobierno que se fue configurando en la industria del vestido en Yucatán se asemejaba más a una estructura cuasi jerárquica que a una de red de empresas. Bajo esta estructura el aprendizaje o transferencia tecnológica fue muy limitado.

Sin embargo, según diversos gerentes de maquiladoras, ligadas a empresas extranjeras, la subcontratación a empresas locales no evolucionó hacia un esquema de mayor cooperación debido al alto riesgo que implicaba que estas empresas locales no cumplieran con las especificaciones de calidad y de tiempo en la entrega del pedido, dado los procesos poco eficientes que tenían.

5.2.7. Crecimiento de la producción y las exportaciones con bajos salarios y escaso encadenamiento con la economía local

El desempeño de la industria maquiladora de la rama del vestido en Yucatán mostró ser un modelo con escaso impacto en el desarrollo económico del

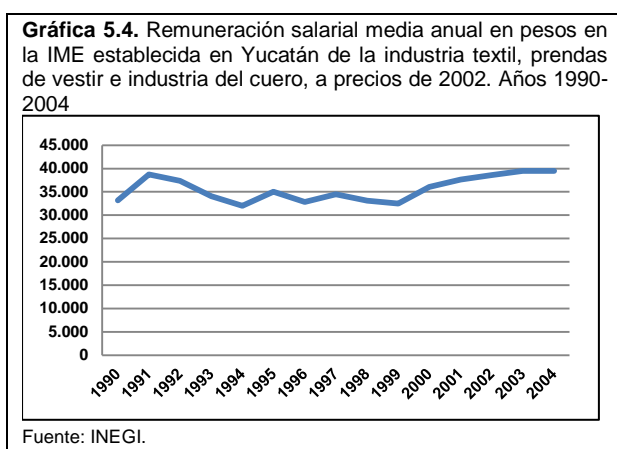


Estado. Por una parte, el esquema nunca evolucionó a encadenamientos más importantes con la industria local. Como se observa en la Gráfica 5.3 a pesar de que de 1994 a 2000 la producción creció en un 686 por ciento; durante ese mismo periodo los insumos intermedios, mayormente

importados permanecieron en promedio en 78 por ciento y el valor agregado bruto en 22 por ciento.

Asimismo, en contraste con lo que podría esperarse que ocurriera con las remuneraciones medias anuales de los trabajadores de la IME, debido al gran

crecimiento de la producción de 1994 a 2000, estas, como se observa en la



Gráfica 5.4, cayeron al iniciar el “boom” maquilador y permanecieron durante el periodo por debajo de los 35,000 pesos anuales (equivalen aproximadamente a 2,692 dólares americanos por persona). En el año 2000, se observó un ligero incremento; sin embargo,

fue a partir del siguiente año cuando se produjo el cierre y migración, hacia otros países con menores costos laborales, de gran número de maquiladoras. Lo anterior tiene gran relevancia para este análisis al mostrar que el modelo maquilador de la rama del vestido en Yucatán estuvo basado en competir mediante bajos costos de la mano de obra, y cualquier incremento en estos provocó la rápida salida de las maquiladoras del país.

5.2.8. Comunidades rurales en Yucatán y la IME

Una de las características de la inserción de Yucatán a las RGP es que las IME de capital extranjero se localizaron, en gran medida, en municipios rurales de la zona henequenera (Ver Cuadro 5.6).

Cuadro 5.6. Número de plantas maquiladoras de exportación establecidas en municipios rurales de la zona henequenera en 1999

Municipio	No. Maquiladoras	Municipio	No. Maquiladoras	Municipio	No. Maquiladoras
Acanceh	1	Homún	1	Seyé	1
Baca	2	Ixil	2	Suma	1
Cacalchén	1	Izamal	2	Tecoh	3
Cansacab	1	Kanasín	1	Tekantó	2
Chicxulub	2	Komchén	1	Tekit	5
Cholul	3	Maxcanú	2	Temax	1
Halachó	1	Mocochá	1	Tixcocob	1
Huhí	1	Motul	3	Umán	2

Fuente: Albornoz (2001).

Como se mencionó, estos espacios rurales ofrecían una mano de obra sin tradición ni competencia industrial, idóneos para el trabajo en maquila por su

docilidad y carencia de experiencia sindical, además de una abundante mano de obra femenina con una gran riqueza de creatividad y destreza manual innatas. Así, en diversas localidades rurales el papel de una maquiladora comenzó a ser muy significativo, al convertir al pueblo en parte de la empresa y hacer que toda su vida girara en torno de ella.

El Gobierno yucateco facilitó e incentivo el proceso de instalación de maquiladoras en localidades rurales al ofrecerles terrenos a bajo costo, además de crear las condiciones de infraestructura necesarias para su funcionamiento (electricidad, mejora de carreteras, etc.). El objetivo gubernamental era evitar la migración de campesinos a la ciudad o a Estados Unidos, al crear fuentes de empleo en su localidad.

Un hecho a destacar es que la IME que se instaló en la llamada zona henequenera yucateca, en su mayoría, eran de la rama industrial de confección de prendas de vestir, llegando a absorber gran parte de la mano de obra de esas localidades de Yucatán (Ver Cuadro 5.7).

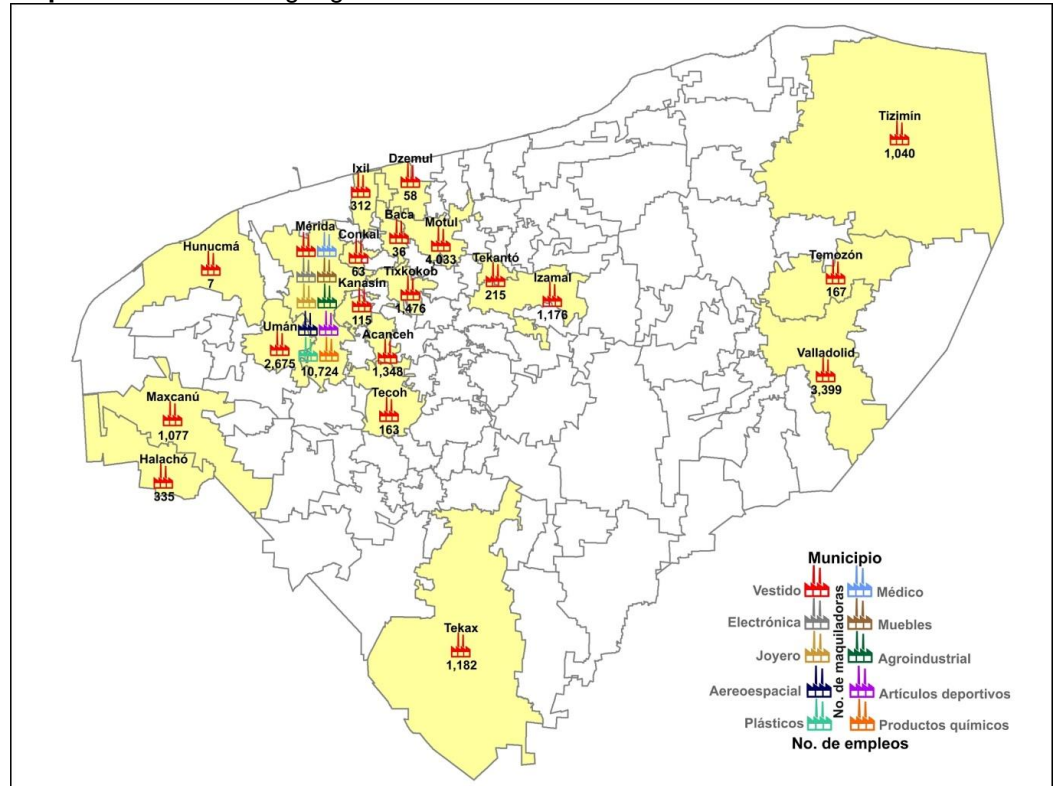
Cuadro 5.7. Rama productiva de las maquiladoras de exportación establecidas en la zona henequenera en 1999

Rama	Número de Maquiladoras	Número de Empleos
Confección de prendas de vestir	33	9,333
Artículos de nylon	3	60
Eléctricos	2	115
Otros	3	371

Fuente: Albornoz (2001).

En general, la IME se fue situando en los municipios rurales de Yucatán (Mapa 5.1) y, con ello, cobró gran importancia por el número de empleos generados. Un ejemplo de esto lo encontramos en el municipio de Valladolid, el cual fue escenario de un importante crecimiento del sector maquilador, al ser sede de importantes compañías como Creaciones Textiles de Mérida, Jordache y Hong Ho, que en conjunto llegó a dar empleo a más de cinco mil trabajadores, con una derrama económica semanal de diez millones de pesos (“Archivo Confidencial Agencia Informativa,” n.d.).

Mapa 5.1. Distribución geográfica de IME en el Estado de Yucatán en el año 2004



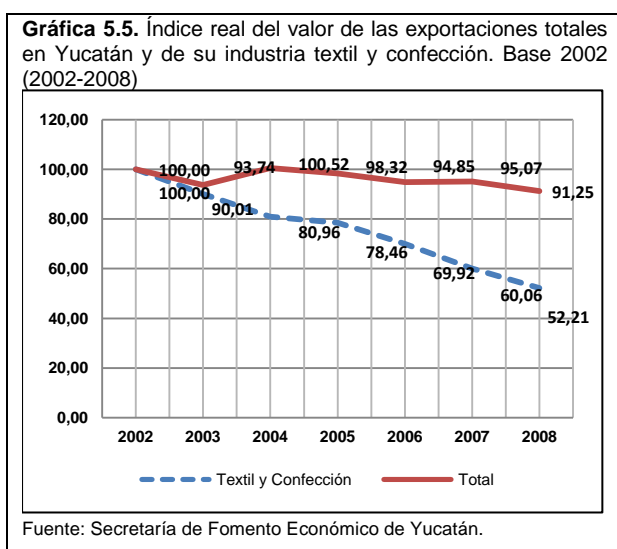
Fuente: Secretaría de Fomento Económico del Estado de Yucatán.

El modelo de crecimiento maquilador en la zona rural henequenera generó dos posiciones encontradas entre los encargados de la política económica y los académicos estudiosos del tema. Por un lado, se hablaba de una nueva forma de desarrollo rural, de la industrialización del campo yucateco y de un nuevo “motor” de crecimiento para el Estado, haciendo similar con lo que había pasado con la industria henequenera. Por otro lado, se señalaba la fragilidad del modelo, al ser las maquiladoras plantas de fácil reubicación a otras regiones ante el cambio de cualquiera de las condiciones que justificó su instalación; teniendo en consideración que la mayoría de las empresas cuenta con espacios simultáneos de producción, que, en el caso de desplazamiento imprevisto de una planta, son una alternativa momentánea que permite cumplir compromisos de producción. Por tanto, existía una preocupación sobre el efecto social que provocaría el cierre de una maquiladora en pequeñas localidades, y la presión que esto traería para mantener las condiciones de sobreexplotación de la mano de obra.

Desde la literatura de las cadenas de valor y los distritos industriales, la localización de las maquiladoras en diversas localidades rurales en Yucatán marca una de las características más importantes para comprender la naturaleza de su inserción en las RGP. Es indudable, como han señalado varios autores (Canto Sáenz, 2001; Castilla & García, 2006; Castilla & Torres, 2007; García de Fuentes & Morales, 2000) que uno de los principales factores de localización fue el bajo costo de la mano de obra por la abundancia de mano de obra disponible en el campo yucateco, más que la búsqueda de ventajas que podría ofrecer en algún momento la rama del vestido local ya existente. Las compañías manufactureras estadounidenses y asiáticas encontraron en Yucatán una base para la maquila de sus prendas de vestir. Su localización no fue motivada por algún factor de competitividad de la industria local del vestido, sino, más bien, por las características de la mano de obra rural. Los impactos en la industria local del vestido fueron efectos indirectos propiciados por el crecimiento de la IME.

5.2.9. Retroceso de la IME en Yucatán

Durante la primera década del presente siglo, el fenómeno maquilador tuvo un retroceso importante en Yucatán, situación que llevó al Estado a reconsiderar



si el modelo tendría futuro en el territorio y cuáles serían las perspectivas de la industria de vestido local. El cierre de maquiladoras, la disminución de las exportaciones y el despido de trabajadores fue una constante durante el periodo. En el año 2001, la recesión en Estados Unidos provocó la primera contracción de la IME; hacia el

año 2000, habían registradas 83 maquiladoras de la rama, y, en 2003, se registraron 54 empresas perdiéndose aproximadamente 6,000 empleos al pasar de 28,081 a 22,755 personas ocupadas, lo que representó una caída del

18.96 por ciento. En años posteriores, la salida de maquiladoras continuó acentuándose debido a la crisis financiera mundial que estalló en 2008. A consecuencia de lo anterior, las exportaciones de la industria del vestido en Yucatán disminuyeron en 48 por ciento, de 2002 a 2008 (Ver Gráfica 5.5).

Durante el primer periodo de caída de la industria maquiladora en Yucatán (2000-2003), fue evidente que el impacto se reflejó en el cierre de pequeñas empresas maquiladoras de capital local o nacional que operaban bajo el régimen de maquiladoras de capital ocioso o que fueron creadas como fuente de subcontratación de los excedentes de las grandes compañías de capital extranjero. Hacia mayo de 2005, solo quedaban tres factorías bajo el régimen de capacidad ociosa: dos pequeñas y una micro. La caída en la demanda del mercado de Estados Unidos afectó también a los pequeños talleres locales de la industria del vestido que habían subsistido mediante la maquila a otras empresas. Asimismo, las grandes empresas maquiladoras extranjeras tuvieron recortes importantes de personal para afrontar el periodo de recesión. En los municipios rurales el cierre de talleres locales de costura que trabajaban a destajo para otras empresas de mayor tamaño, y el recorte de personal de las grandes maquiladoras motivó el incremento de la migración de su población. Las grandes empresas maquiladoras enfrentaron de mejor forma las difíciles condiciones en la demanda en el periodo y permanecieron en mayor medida en las zonas rurales del Estado. En el año 2005 se tenían registradas 32 plantas dispersas en 19 municipios, las cuales ocupaban a 20,921 empleados que representaban 70 por ciento de empleos generados por este sector en la entidad federativa (Castilla y García, 2006).

Sin embargo, en los años siguientes diversas maquiladoras de capital extranjero, que se habían instalado en los municipios rurales, comenzaron a migrar a otros países, generando un impacto social negativo en dichas comunidades, al dejar a gran cantidad de personas sin empleo. A continuación se describen dichos procesos:

- En el año 2005, la maquiladora Createx, subsidiaria de Maidenform, productora de ropa íntima para mujer, cerró sus plantas en Mérida y

Valladolid después de operar por más de 15 años y dar empleo, en promedio, a 3,000 trabajadores.

- En los años comprendidos entre 2006 y 2007, la firma maquiladora Jordache cerró definitivamente sus operaciones en los municipios de Tizimín, Valladolid y Panabá, para instalarse en Nicaragua y Marruecos, dejando sin empleo a más de 800 personas. Esta empresa funcionó durante seis años en Yucatán. En su mejor momento, la empresa producía 120,000 prendas a la semana y generaba más de 6,000 empleos en la zona oriente del Estado (“Archivo Confidencial Agencia Informativa,” n.d., “Noticias la Gente Radio la Primerísima,” n.d.).
- A inicios de 2007, cerró la empresa maquiladora PENCO de México, y dejó sin empleo a 240 trabajadores. En su mejor época en el Estado, que fue de 10 años, llegó a emplear a 1,000 trabajadores. La maquiladora se localizaba en la carretera Mérida-Umán.
- En el año 2008, después de 16 años de operar en Yucatán, la maquiladora La Perla cerró sus puertas y dejó sin empleo a 100 personas, de un total de 700 que llegó a tener en sus mejores años. La fábrica de capital italiano se instaló en el Parque de Industrias no Contaminantes en 1993 y su especialidad eran los trajes de baño de hombre y mujer, bermudas de playa, tejidos y pijamas. “La Perla” estuvo integrada por tres divisiones: “MB Internacional”, “Dalmas” y “Woman”, cuyos productos se exportaban a los mercados europeos, norteamericanos y en menor proporción al regional. Esta empresa dio prestigio a la maquila en Yucatán en virtud de las marcas que manejaba, entre ellas “Anna Club”, “Océano”, “Malizia”, “Occhi Verdi”, “Aquasuit”, “Sadow Line Panties” y “Blue Marines”.
- Entre 2008 y 2009, la maquiladora “Doultón de México”, empresa con más de 20 años en Yucatán y localizada en el Parque de Industrias no Contaminantes de la ciudad de Mérida, despidió a más de 200 trabajadores.
- En 2008, la maquiladora de capital Coreano Hon-Ho, anunció un recorte de personal de aproximadamente 100 personas en su planta del

municipio de Tizimín para no irse a un cierre definitivo por falta de ventas.

- En 2008, la maquiladora de nombre Diseños de Temporada cerró sus instalaciones en el municipio de Dzemul dejando sin empleo a 150 trabajadores.
- En 2008, la maquiladora Fashion Kids cerró sus instalaciones localizadas en el municipio de Halachó, dejando a 140 obreros sin empleo.
- A principios de 2009, la maquiladora de capital asiático Monty, una de las maquiladoras más sólidas en el Estado, cerró su planta localizada en el municipio rural de Maxcanú ante el desplome de sus exportaciones a Estados Unidos y despidió a 850 trabajadores. La empresa anunció la estrategia de concentrar todas sus operaciones en su planta del municipio de Motul.

En el año 2009, según cifras de la Secretaría de Fomento Económico del Estado de Yucatán, solo permanecían registradas en la Asociación de Maquiladoras de Exportación de Yucatán 18 maquiladoras de la rama del vestido que daban empleo a 10,156 personas.

5.2.10. ¿Existe evidencia de un ascenso industrial en las empresas que manufacturan prendas de vestir en Yucatán después de la inserción de su territorio en las RGP?

La literatura en torno a las RGP menciona que la participación de las empresas de un territorio en estas redes puede producir su ascenso industrial (Gereffi, 2001; Barrientos, Gereffi, & Rossi, 2011; Ferrando, 2013; Luna, 2009; OCDE, 2008; Henderson et al., 2002; Coe, Hess, Yeung, Dicken, & Henderson, 2004). El ascenso industrial, en este caso, es utilizado como sinónimo de adquisición de mayores capacidades por las empresas, que les permita mejorar sus productos y/o procesos, y que en, conjunto, producirá un impacto positivo en el desarrollo económico del territorio. En el caso de la industria del vestido, el ascenso industrial se relaciona con la experiencia de los países asiáticos que han evolucionado de simples ensambladores (maquiladoras de prendas de

vestir) a una modalidad de suministro de paquete completo. Capacidades que les ha permitido “ascender” dentro de las RGP de la industria mundial del vestido.

En el caso de la industria del vestido en Yucatán, la heterogeneidad de las empresas que la conforman impide afirmar que toda la rama industrial pudo experimentar un ascenso industrial. Las realidades que enfrentan las empresas de capital local frente las empresas subsidiarias de corporativos extranjeros son diferentes y sus perspectivas son disímiles. Por tanto, la participación del territorio yucateco en las RGP produjo diferentes impactos en la industria del vestido en Yucatán.

Las IME, provenientes de corporativos transnacionales que han permanecido en el territorio yucateco se han ido consolidando. Muchas de ellas, que iniciaron sus operaciones como simples ensambladoras, han ido integrando varios procesos productivos de la cadena hilo-textil-confección que les permite ofrecer servicio de paquete completo a los grandes minoristas y distribuidores de marca (Castilla & Torres, 2007). Este ascenso industrial ha generado un aumento del trabajo masculino en este tipo de empresas, que con anterioridad preferían, generalmente, mano de obra femenina (Castilla & García, 2006). Sin embargo, el uso de insumos locales o nacionales no se ha incrementado significativamente, por lo que su ascenso industrial no se ve reflejado en mayores impactos en Yucatán. Adicionalmente, el ascenso industrial de la maquiladora extranjera no ha impedido su migración a otros países con menores costos de mano de obra.

Por otra parte, para la base productiva yucateca de la rama del vestido la inserción de Yucatán en las RGP ha tenido diferentes impactos. Empresas de mayor tamaño, de empresarios yucatecos con tradición en la industria del vestido, han recibido pedidos, aunque de manera esporádica, de forma directa, para elaborar algún tipo de diseño específico de clientes en el extranjero. Estas empresas, que en el auge maquilador utilizaron parte de su capacidad instalada para maquilar a la IME extranjera, han creado vínculos con clientes en el exterior que les ayuda a seguir dentro de la cadena de suministro de

prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos. Su relación con la IME les permitió mejorar la calidad de sus productos y procesos, así como a mantenerse relacionados con clientes en el extranjero. Sin embargo, la naturaleza de esta inserción es esencialmente la misma que en el esquema maquilador, pues mantiene inalterada la relación de las firmas locales con las extranjeras. El modelo continúa en su esquema de bajos costos que las firmas locales puedan ofrecer a sus clientes extranjeros presionando hacia abajo los salarios de los trabajadores.

En el caso de los pequeños talleres, la presencia de la IME no produjo grandes impactos en sus capacidades que permitiera hablar de un escalamiento industrial. Por el contrario, muchos de estos, cuya “supervivencia” dependía en gran medida de la maquila, tuvieron que cerrar ante la caída de la IME en el Estado. La problemática estructural de estos talleres basados en su retraso tecnológico y dificultades financieras las imposibilitó competir con empresas de mayor tamaño.

Por otro lado, al preguntar, en las entrevistas realizadas, a personajes claves de la industria local del vestido acerca de su opinión sobre cuáles eran los beneficios que dejó la presencia de la IME en el Estado, destaca que la mayoría de las respuestas se refirió al aprendizaje que dejó a los empresarios yucatecos los diversos modos de producción con los cuales alcanzaron mejores niveles de productividad y control de la producción. Los empresarios yucatecos producían de forma artesanal y la llegada de las maquiladoras les mostró la forma industrial de producir prendas de vestir para satisfacer las necesidades de la industria global.

Asimismo, otras de sus respuestas se refirieron a que la IME formó un gran número de recursos humanos en el Estado especializados en distintas áreas de producción de prendas de vestir, sobre todo de elaboración de pantalones de mezclilla, que para su elaboración requieren de diversos procesos antes de su ensamblaje. No obstante, y según comentarios de varios entrevistados, la formación de dichos recursos humanos no puede aprovecharse del todo en la industria local del vestido ya que esta se orienta a otros tipos de prendas de

vestir. Por ejemplo, algunos obreros que habían trabajado en una maquiladora rural en áreas de lavado de la mezclilla comentaron que ninguna empresa local llevaba a cabo el proceso que él realizaba en la fábrica.

5.2.11. Otras lecciones que ha dejado el modelo maquilador en Yucatán

La IME no mostró su eficacia como modelo de industrialización que pudiese sostenerse en el tiempo para el desarrollo económico del Estado, ya que sus decisiones responden, en mayor medida, a estrategias de las multinacionales más que a procesos de desarrollo local. La migración de la IME a otras regiones siempre será un factor latente debido a que los factores de mano de obra de bajo costo y cercanía geográfica son “ventajas” que pueden ser fácilmente superadas ante la entrada de nuevos países a la maquila de prendas de vestir.

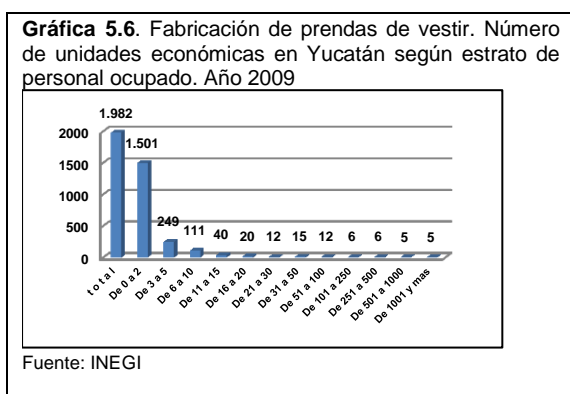
Finalmente, el ascenso industrial de la IME se relacionó con las necesidades de las casas matrices de trasladar algunos procesos a determinados territorios periféricos para la disminución de costos, y no como un proceso de creación de capacidades en el territorio. Por tanto, a pesar de que se presente un ascenso industrial en la IME, no disminuye la probabilidad de migración de las mismas. En Yucatán, el proceso de escalamiento industrial que tuvo la IME ligada a subsidiarias extranjeras no impidió que migren hacia otros países que les ofrecían menores costos de mano de obra.

Otra lección importante es que en un contexto económico como el actual, la intensa competencia mundial genera que las RGP se reestructuren con gran rapidez. Las estrategias de los grandes corporativos para enfrentar esta feroz competencia mundial propicia cambios en la organización de la producción que enfrentan a las economías locales a escenarios de incertidumbre. Para Yucatán, la reestructuración de la RGP de la industria del vestido lo llevó de un crecimiento importante, como centro exportador, a su caída en tan solo 15 años. Las nuevas necesidades de suministro de paquete completo hizo que los atractivos regionales de Yucatán ya no coincidieran con las exigencias

estratégicas del capital transnacional, y, por ello, la mayoría de las maquiladoras de exportación migraron.

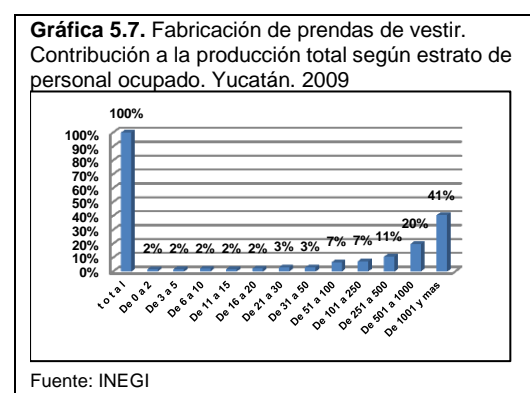
5.3. Industria del vestido en Yucatán en la actualidad

Hoy en día, según datos del más reciente censo económico publicado (en el



año 2009), en Yucatán, existen 1,982 unidades económicas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, el 75.73 por ciento de las cuales tiene menos de tres personas ocupadas, y tan solo 5 unidades económicas, el 0.25 por ciento tienen más de 1,001 personas ocupadas (Gráfica 5.6). Si

se agrupa a las unidades económicas según la clasificación que las estratifica



por tamaño de empresa, se observa que el 93.89 por ciento son microempresas; el 4.39 por ciento caen en la clasificación de pequeña empresa; el 0.91 por ciento son del tamaño mediano, y tan solo 0.81 por ciento son consideradas de tamaño grande (Ver Cuadro 5.8).

Cuadro 5.8. Número total de unidades económicas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir en Yucatán por estrato de tamaño de empresa, Año 2009, en unidades y porcentajes.

Tamaño de empresa	Total de Unidades Económicas	Porcentaje del total
Micro (0-10 personas ocupadas)	1,861	93.89
Pequeña (11-50 personas ocupadas)	87	4.39
Mediana (51-250 personas ocupadas)	18	0.91
Grande (más de 250 personas ocupadas)	16	0.81
Total	1,982	100

Fuente: INEGI

Sin embargo, las 5 empresas con más de 1,000 personas ocupadas contribuyen al 41 por ciento del valor de la producción total, y las 1,501

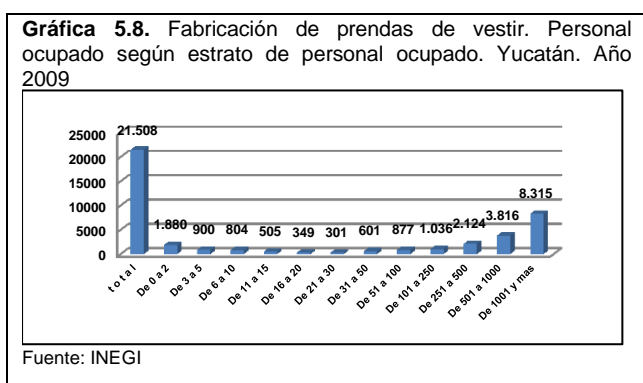
unidades económicas más pequeñas solo contribuyen con el 2 por ciento al valor total de la producción (Ver Gráfica 5.7). Si se agrupan según estrato de tamaño de empresa, las micro y pequeñas empresas solo contribuyen con el 16 por ciento del valor de la producción total mientras que las medianas y grandes que tan solo son 34 unidades económicas en total contribuyen con el 86 por ciento del valor de la producción (Ver Cuadro 5.9).

Cuadro 5.9. Fabricación de prendas de vestir. Valor de la producción en pesos y porcentaje de contribución al total de la producción por estrato de tamaño de empresa. Yucatán. Año 2009

Tamaño de empresa	Valor de la producción (miles de pesos)	% de contribución al valor total
Micro (0-10 personas ocupadas)	149,387	5.35
Pequeña (11-50 personas ocupadas)	270,036	9.66
Mediana (51-250 personas ocupadas)	388,941	13.92
Grande (más de 250 personas ocupadas)	1,986,400	71.08
Total	2,794,764	100.00

Fuente: INEGI

En cuanto al personal ocupado 5,340 personas que se dedican a la fabricación de prendas de vestir están ubicadas en las micro y pequeñas empresas,



mientras que 16,168 personas se encuentran en unidades económicas consideradas medianas y grandes (Ver Gráfica 5.8). Si se combinan los datos anteriores con el valor de la producción por estrato, se puede observar la diferencia en

productividad que existe entre los tipos de empresa según tamaño. En las medianas y grandes empresas cada persona ocupada produce, en promedio, 146.92 mil pesos, mientras que en las micro y pequeñas empresas cada persona produce tan solo 78.54 mil pesos, en promedio. Es decir, la productividad del personal ocupado en las medianas y grandes empresas es casi el doble que en las pequeñas y microempresas. Lo anterior es debido a las diferencias en capital con la que cada una de ellas produce. Maquinaria, tecnologías y procesos de organización del personal que establecen una gran

diferencia entre las empresas de gran tamaño y las miles de empresas pequeñas y micro en Yucatán.

Como se observa en la Gráfica 5.8, después de la migración o cierre de muchas de las maquiladoras de exportación ligadas a corporativos internacionales, que se habían establecido en Yucatán, la industria del vestido está caracterizada por micro y pequeñas empresas.

En el caso de las microempresas, son en general talleres familiares que realizan la actividad como forma de subsistencia. Muchas de ellas están integradas por mujeres que en su hogar realizan alguna actividad específica para alguna empresa de mayor tamaño, esto puede explicar entre otras, el diferencial de productividad. De hecho, la gran cantidad de unidades económicas con menos de tres personas ocupadas se localizan en los municipios rurales como Tekit y Kimbilá, que, poco a poco, se han convertido en localidades especializadas en la fabricación de prendas de vestir. Sin embargo, aunque se puede inferir que debido al pequeño tamaño de estas 1,861 unidades económicas no tendrían cabida en una industria del vestido dominada por las grandes empresas transnacionales, en el trabajo de campo realizado para esta investigación se observó que entre ellas existen muchas empresas que se dedican a la fabricación de prendas de vestir completas (no maquila) relacionadas con la ropa típica de Yucatán (guayaberas, blusas, vestidos bordados), que se ofrecen a los turistas que visitan la región y que por el trabajo artesanal alcanzan a venderse en precios elevados. Esto último, se observó en la localidad de Kimbilá, Yucatán, cuyo caso es importante de analizar debido a que su especialización en ropa para mujeres con bordados ha hecho que cientos de familias vivan de esta actividad con una derrama económica que se percibe en la zona. Sin embargo, su contribución e ingresos son marginales ante el reducido mercado que estas unidades económicas abarcan y la escala tan pequeña que tienen. La exportación está lejos de su realidad no por la calidad de las prendas de vestir que fabrican sino por sus condiciones casi artesanales que tienen.

En el caso de las unidades económicas clasificadas como pequeñas empresas, en el trabajo de campo se observó que la mayoría de los casos son fábricas de guayabera o fábricas que han logrado incursionar a mercados regionales. Estas empresas, ya más formales en su estructura empresarial han logrado, en muchos de los casos, sobrevivir a los embates de las crisis económicas. Su tecnología es una de sus principales limitantes, lo que no les permite maquilar para la IME. Por el contrario, han encontrado nichos de mercados también ligados a la vestimenta tradicional (fabricación de guayaberas en su mayoría) con lo que han alcanzado mercados regionales.

Sobresalen algunas empresas yucatecas fabricantes de prendas de vestir, cuyo origen es diferente a la IME, y cuyos productos elaborados, ligados a la vestimenta tradicional yucateca, se comercializan en los exhibidores de algunos minoristas transnacionales que están en el territorio yucateco.

A pesar de la estructura de la industria del vestido en Yucatán está dominada por micro y pequeñas empresas, su importancia radica en que es la rama manufacturera que tiene el mayor número de personas ocupadas (Ver Cuadro 5.10), la tercera rama en número de unidades económicas (Ver Cuadro 5.11) y la segunda en su contribución al valor agregado total de la industria manufacturera de Yucatán (Ver Cuadro 5.12). Asimismo, es la rama manufacturera del Estado yucateco, que contribuye con mayor porcentaje a su correspondiente rama manufacturera nacional (Ver Cuadro 5.13).

Cuadro 5.10. Industria manufacturera en Yucatán. Distribución del personal ocupado por subsector manufacturero. Año 2009

Código	Descripción	Personal ocupado total	% respecto al total
315	Fabricación de prendas de vestir	21,350	26.24
311	Industria alimentaria	17,361	21.34
314	Confección de productos textiles	14,119	17.36
332	Fabricación de productos metálicos	4,042	4.97
312	Industria de las bebidas y del tabaco	3,445	4.23
327	Productos a base de minerales no metálicos	3,369	4.14
339	Otras industrias manufactureras	3,340	4.11
337	Fabricación de muebles y productos relacionados	2,317	2.85
326	Industria del plástico y del hule	1,911	2.35
316	Productos de cuero y piel	1,831	2.25
323	Impresión e industrias conexas	1,603	1.97
313	Fabricación de insumos textiles	1,560	1.92
321	Industria de la madera	1,270	1.56
336	Fabricación de equipo de transporte	1267	1.56
333	Fabricación de maquinaria y equipo	812	1.00
325	Industria química	696	0.86
334	Equipo de computación, comunicación y otros	470	0.58
322	Industria del papel	334	0.41
331	Industrias metálicas básicas	146	0.18
335	Equipo de generación y aparatos eléctricos	88	0.11
324	Productos derivados del petróleo y del carbón	22	0.03
31-33	Industrias manufactureras	81,353	100.00

Fuente: INEGI.

Cuadro 5.11. Industria manufacturera en Yucatán. Distribución de unidades económicas por subsector manufacturero. Año 2009

Código	Descripción	Unidades económicas	% respecto al total
314	Confección de productos textiles	8,756	47.48
311	Industria alimentaria	3,571	19.36
315	Fabricación de prendas de vestir	1,982	10.75
332	Fabricación de productos metálicos	1160	6.29
337	Fabricación de muebles y productos relacionados	491	2.66
316	Productos de cuero y piel	485	2.63
321	Industria de la madera	450	2.44
312	Industria de las bebidas y del tabaco	371	2.01
323	Impresión e industrias conexas	259	1.40
339	Otras industrias manufactureras	233	1.26
327	Productos a base de minerales no metálicos	221	1.20
313	Fabricación de insumos textiles	157	0.85
322	Industria del papel	88	0.48
326	Industria del plástico y del hule	76	0.41
325	Industria química	65	0.35
333	Fabricación de maquinaria y equipo	32	0.17
336	Fabricación de equipo de transporte	24	0.13
331	Industrias metálicas básicas	8	0.04
324	Productos derivados del petróleo y del carbón	*	ND
334	Equipo de computación, comunicación y otros	*	ND
335	Equipo de generación y aparatos eléctricos	*	ND
31-33	Industrias manufactureras	18,442	100.00

Fuente: INEGI.

Cuadro 5.12. Industria manufacturera en Yucatán. Distribución del valor agregado generado por subsector manufacturero. Año 2009

Código	Descripción	Valor agregado (miles de pesos)	% respecto al total
311	Industria alimentaria	4,243,531	38.02
315	Fabricación de prendas de vestir	1,723,505	15.44
327	Productos a base de minerales no metálicos	1,307,055	11.71
326	Industria del plástico y del hule	1,142,542	10.24
312	Industria de las bebidas y del tabaco	460,952	4.13
339	Otras industrias manufactureras	453,103	4.06
332	Fabricación de productos metálicos	306,515	2.75
314	Confección de productos textiles	283,640	2.54
336	Fabricación de equipo de transporte	209,686	1.88
337	Fabricación de muebles y productos relacionados	209,163	1.87
333	Fabricación de maquinaria y equipo	145,790	1.31
323	Impresión e industrias conexas	145,094	1.30
325	Industria química	144,607	1.30
313	Fabricación de insumos textiles	142,791	1.28
334	Equipo de computación, comunicación y otros	123,789	1.11
316	Productos de cuero y piel	65,509	0.59
321	Industria de la madera	54,848	0.49
335	Equipo de generación y aparatos eléctricos	40,621	0.36
322	Industria del papel	27,043	0.24
324	Productos derivados del petróleo y del carbón	23,663	0.21
331	Industrias metálicas básicas	-46,754	-0.42
31-33	Industrias manufactureras	11,161,693	100.00

Fuente: INEGI.

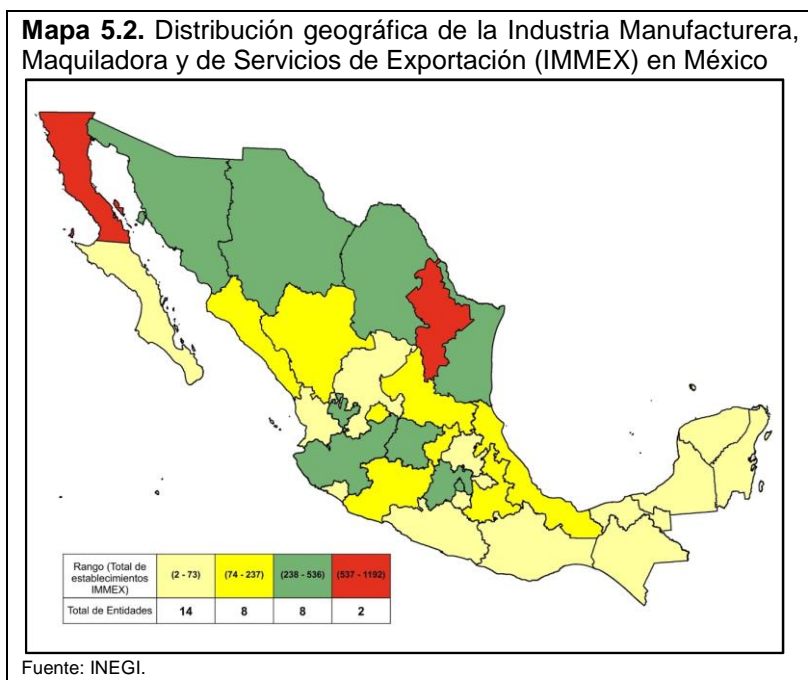
Cuadro 5.13. Industria manufacturera en Yucatán. Participación en el valor agregado manufacturero nacional de sus correspondientes subsectores. Año 2009

Código	Subsector	Participación en el valor agregado nacional de su correspondiente subsector
315	Fabricación de prendas de vestir	4.96
314	Confección de productos textiles	3.82
326	Industria del plástico y del hule	2.00
311	Industria alimentaria	1.90
327	Productos a base de minerales no metálicos	1.79
339	Otras industrias manufactureras	1.39
337	Fabricación de muebles y productos relacionados	1.36
321	Industria de la madera	1.01
313	Fabricación de insumos textiles	0.92
323	Impresión e industrias conexas	0.88
316	Fabricación de productos de cuero y piel	0.50
312	Industria de las bebidas y del tabaco	0.41
333	Fabricación de maquinaria y equipo	0.36
335	Equipo de generación y aparatos eléctricos	0.22
334	Equipo de computación, comunicación, y otros	0.21
324	Productos derivados del petróleo y del carbón	0.10
336	Fabricación de equipo de transporte	0.09
322	Industria del papel	0.07
325	Industria química	0.06
332	Fabricación de productos metálicos	0.04
331	Industrias metálicas básicas	-0.04
31-33	Industrias manufactureras	0.75

Fuente: INEGI.

5.3.1. Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en Yucatán en la actualidad

Referente a la IME, ahora integrada al programa denominado Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), se encuentra concentrada, actualmente, en el norte del México y en menor proporción en el centro del país. A pesar de los esfuerzos del Gobierno mexicano por impulsar una industrialización orientada a la exportación, el sur-sureste de México se encuentra con muy pocas empresas exportadoras. En el caso de Yucatán, después de la caída de la IME de la rama del vestido, el número de empresas exportadoras instaladas en su territorio regresó a los mismos niveles de otros Estados del sur del país (Ver Mapa 5.2).



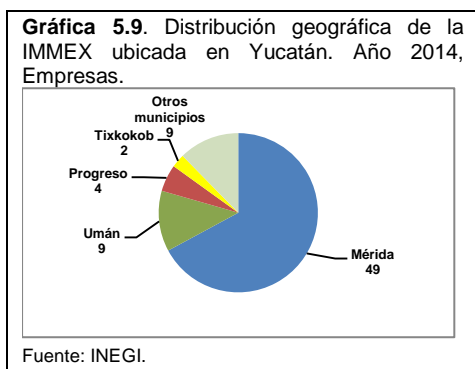
Yucatán, según el número de establecimientos registrados en el programa, se localiza en la posición 19 de las entidades de México, con un total de 73 empresas. Número que contrasta con las 1,192 empresas IMMEX registradas en el Estado de Baja California o las 869 en Nuevo León. Sin embargo, Yucatán sigue siendo el Estado con el mayor número de establecimientos exportadores en el sur-sureste de México (Ver Cuadro 5.14).

Cuadro 5.14. Distribución geográfica de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en México, número de establecimientos por entidad federativa. Año 2014

Entidad	Total de Establecimientos IMMEX	Entidad	Total de Establecimientos IMMEX
Baja California	1192	Michoacán	90
Nuevo León	869	Durango	83
Jalisco	536	Yucatán	73
Chihuahua	517	Morelos	41
Coahuila	440	Colima	31
Tamaulipas	408	Baja California Sur	29
Sonora	406	Hidalgo	29
Distrito Federal	395	Tlaxcala	29
Guanajuato	348	Zacatecas	29
México	343	Campeche	12
Querétaro	237	Oaxaca	9
Puebla	185	Nayarit	8
Sinaloa	157	Chiapas	4
San Luis			
Potosí	149	Guerrero	3
Veracruz	103	Tabasco	3
Aguascalientes	99	Quintana Roo	2

Fuente: INEGI.

Su localización en el territorio yucateco ha dejado de ser primordialmente los



municipios rurales, pues de las 73 empresas registradas en el IMMEX, 49 se localizan en Mérida, capital del Estado yucateco y 9 en Umán, municipio conurbado de Mérida y donde se localiza uno de los parques industriales de Yucatán (Ver Gráfica 5.9).

A pesar de que, como se mencionó, la mayoría de las maquiladoras de exportación ligadas a corporativos internacionales migró a otros países o simplemente cerró sus puertas, la rama textil y de confección sigue siendo la actividad económica con mayor número de empresas exportadoras (Ver Cuadro 5.15).

Cuadro 5.15. Distribución por actividad económica de la IMMEX localizada en Yucatán. Año 2014.

Actividad económica	Total de establecimientos IMMEX
Textil y confección	26
Pescado empackado	9
Fabricación de Joyería	7
Productos de plástico y hule	5
Muebles y productos relacionados	3
Industria de la madera	2
OM Aires acondicionados	2
OM Piezas dentales	2
Productos a base de piedra	2
Agroindustria	1
Fabricación de empaques	1
Fabricación de equipo de transporte y sus partes	1
Jabones de lavandería y tocados	1
Llantas industriales	1
Maquinaria y equipo	1
OM Artículos de control de plagas	1
OM Electrónica	1
OM Partes automotrices	1
Partes de avión	1
Pinturas	1
Productos metálicos	1
Tecnologías de la información	1
No reportado	2

Fuente: INEGI.

5.4. Kimbilá y Tekit, dos localidades rurales de Yucatán especializadas en la confección de prendas de vestir pero con resultados diferentes

Otra característica que muestra la importancia de la industria del vestido en Yucatán es que existen localidades rurales cuyas poblaciones dependen casi en su totalidad de esta actividad económica. Tal es el caso de Kimbilá y Tekit, en las cuales más del 80 por ciento de su población depende económicamente de la actividad. En Kimbilá, casi la tercera parte de sus unidades económicas establecidas en su territorio se dedica a la fabricación de prendas de vestir, y en Tekit, casi la mitad de sus unidades económicas.⁷¹

⁷¹ Según datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del INEGI (DNUE) para el año 2013 Kimbilá tenía 564 unidades económicas en total en su territorio, de las cuales 172 se dedicaban a la confección de prendas de vestir (30.50 por ciento). Asimismo, Tekit tenía en su territorio 910 unidades económicas en total, 418 de las cuales se dedicaban a la confección de prendas de vestir (45.93 por ciento).

Es tal la especialización de ambas localidades en la confección de prendas de vestir que a pesar de que ambos territorios tienen menos del 1.5 por ciento del total de habitantes de la ciudad de Mérida, capital de Yucatán,⁷² el número de unidades económicas dedicados a la confección de prendas de vestir es muy similar a los existentes en la capital. De hecho Tekit, supera en número de unidades económicas a la capital de Estado, siendo, además, la población de Yucatán con el mayor número de unidades económicas dedicadas a esta actividad. Tekit, Mérida y Kimbilá son con diferencia, las tres principales localidades yucatecas en cuanto al número de unidades económicas que confeccionan prendas de vestir (Ver Cuadro 5.16).

Cuadro 5.16. Las 10 principales localidades de Yucatán con el mayor número de unidades económicas dedicadas a la confección de prendas de vestir

Localidad	Número de unidades económicas
Tekit	418
Mérida	409
Kimbilá	172
Tekax de Álvaro Obregón	125
Tizimín	65
Mama	60
Tahdziú	60
Muna	57
Temozón	51
Teabo	45

Fuente: INEGI.

La importancia de Kimbilá y Tekit en la industria del vestido en Yucatán no solo ha sido cuantitativa sino también cualitativa, ya que ambas localidades han destacado en los últimos años como los principales centros de fabricación de prendas de vestir típicas del Estado, cuya producción alcanza mercados nacionales e incluso, en algunos casos, internacionales.

Sin embargo, la vocación de ambos territorios dentro de la confección de prendas de vestir es marcadamente diferente. Kimbilá está ligado a la producción industrial, pero de corte artesanal mientras que a Tekit se le puede considerar un pueblo maquilador. Lo anterior ha hecho que su desempeño en

⁷² Según datos del INEGI, para el año 2010 el número de habitantes de Mérida era de 777,615 personas, el de Kimbilá 3,633 personas y el de Tekit 9,934 personas.

un contexto de globalización económica, haya sido disímil y del cual se pueden extraer algunas lecciones importantes para los responsables de las políticas de fomento industrial en el territorio yucateco.

A continuación se presentan las principales características de cada una de las localidades y su situación actual.

Kimbilá

Kimbilá es una comisaría del municipio de Izamal, Yucatán, ubicada aproximadamente 45 kilómetros al este de la ciudad de Mérida y 10 km al oeste de Izamal. Como se mencionó, tiene una población total de 3,633 habitantes y 564 unidades económicas, de las cuales 172, el 30.54 por ciento, se dedica a la confección de prendas de vestir.

Kimbilá es conocida por sus tradicionales bordados hechos a mano. En los talleres y sencillas boutiques de la población se pueden admirar y comprar los

Imagen 5.8. Taller de confección de prendas de vestir situado en Kimbilá, Yucatán con más de 20 años de existencia



Fotografías: Renate Dabrowski
Fuente: <http://ruraltv.com.mx/>

suntuosos ternos e hipiles yucatecos fabricados en esta población. Con talleres de más de 20 años de antigüedad, que han transmitido los conocimientos del bordado a las nuevas generaciones, Kimbilá se ha convertido, en la actualidad, en un centro de confección de prendas de vestir bordadas para mujer y en referencia nacional del trabajo artesanal que se realiza en Yucatán.

Este referente nacional se debe a que, hoy, el trabajo de confección de prendas de vestir que se realiza en Kimbilá es considerado uno de los principales activos culturales del Estado de Yucatán. Diversos artesanos y empresarios kimbileños participan en ferias y

Imagen 5.9. El Gobernador del Estado de Yucatán inaugura la Semana de Yucatán en la Ciudad de México, edición 2014. Atrás se puede observar dos stands con prendas de vestir con bordados yucatecos.



Fuente: www.alinteriordelestado.com

eventos que utiliza el Gobierno yucateco para promocionar la oferta cultural, turística y económica del Estado en el contexto nacional e internacional, y

donde se muestra el trabajo que realizan los hombres y mujeres de estas tierras del Mayab. Uno de los principales tipos de evento, a este respecto, es la llamada Semana de Yucatán en México, el cual se realiza en la capital del país donde el trabajo de bordado kimbileño siempre está presente como uno de los atractivos culturales y económicos del territorio yucateco.⁷³

Sin embargo, los talleres de confección de Kimbilá no se han quedado

Imagen 5.10. Artesana yucateca en un stand de la Semana de Yucatán en la Ciudad de México, edición 2014



Fuente: www.alinteriordelestado.com

solamente como fabricantes de ternos e hipiles yucatecos. Con el fin de alcanzar nuevos mercados, muchas de las fábricas de esa localidad han innovado en sus productos elaborando ahora, además, blusas y vestidos con bordados que mayormente comercializan entre los turistas que visitan la región.

Imagen 5.11. Fotografías que utiliza una de las principales firmas yucatecas en su página de Internet para promocionar la marca de ropa que ha creado para comercializar prendas de vestir con bordados de punto de cruz a escala nacional e internacional



Fuente: <http://www.ibonica.com/>

Es tal la importancia que ha tomado este tipo de prendas de vestir, que en los últimos años se han establecido en Yucatán algunas firmas de empresarios yucatecos, con experiencia en el ramo de la confección de prendas de vestir, que han creado marcas para comercializar, en los ámbitos local, nacional e internacional, prendas de vestir y accesorios, principalmente dirigidas al mercado femenino, con los bordados de punto de cruz elaborados por artesanas yucatecas.

Un ejemplo de lo anterior, y del valor que se le da a este tipo de trabajo artesanal, se observa en la campaña publicitaria que utiliza una las principales firmas yucatecas creada en años recientes para

⁷³ En 2014, la Semana de Yucatán en la Ciudad de México tuvo una oferta de 113 stands de artesanos y empresarios yucatecos provenientes principalmente de las localidades de Kimbilá, Pisté, Muna, Ticul, Hunucmá, Mérida, Umán, Progreso, Tekax, Kanasín y los Pueblos Mágicos de Valladolid e Izamal, los cuales dieron muestra de los textiles, artesanías, calzado, repostería, panadería, salsas y condimentos, horchatas y concentrados para aguas frescas, licores, helados, botanas, frituras y hamacas, que se elaboran en el Estado ("Inicia la Semana de Yucatán en México en el Palacio de los Deportes | Al Interior del Estado," n.d.).

comercializar este tipo de prenda de vestir, la cual menciona que es una marca de ropa para mujer que captura el color, la belleza y la tradición de los bordados mayas de Yucatán en una prenda de moda.

La misma firma establece que el bordado de tejido de cruz es su principal distintivo en sus prendas de vestir y que su misión es crear valor y generar riqueza, así como mantener viva la tradición centenaria del bordado a mano, y acrecentar el orgullo que las mujeres indígenas de Yucatán y México sienten por su arte. La empresa establece que su objetivo es crear y fabricar moda hecha en Yucatán.

Este tipo de empresas, que en su mayoría pertenecen a empresarios

Imagen 5.12. Fotografía tomada de la página web Corporativa de una empresa yucateca de la industria del vestido que muestra a una de las artesanas que labora para ella realizando los bordados de las prendas de vestir



Fuente: <http://www.ibonica.com/>

yucatecos con experiencia en la industria del vestido, buscan crear marcas de ropa con diseños modernos que les permita competir en el mundo de la moda. Las prendas de vestir además de sus diseños modernos incluyen el trabajo de artesanas yucatecas en los bordados. Las firmas son las encargadas de diseñar las prendas de vestir que incluirán en sus catálogos y los comercializan a

través de modernos canales de distribución (ventas por internet, por ejemplo), y subcontratan a artesanas en localidades rurales de Yucatán, quienes aportan su trabajo al bordar la prenda de vestir. La inclusión de estos bordados artesanales tiene el objetivo de incrementar el valor de la prenda de vestir en el mercado.

Tekit

Tekit es una localidad del Estado de Yucatán, cabecera del municipio homónimo, ubicada aproximadamente a 65 kilómetros al sureste de la ciudad de Mérida. Según el último censo de población realizado en 2010, esta población rural tiene una población total de 9,834 habitantes. Asimismo, cuenta con 910 unidades económicas en total, de las cuales 418, el 45.93 por ciento, se dedican a la confección de prendas de vestir.

Tekit se ha ganado fama por las ropas típicas que confecciona, específicamente en el ramo de la ropa casual, y más a detalle por su producción de guayaberas. Se calcula que más del 80 por ciento de la población se emplea en este ramo. La maquila es la principal fuerza económica de la región (“¿Guayaberas? Tekit es el destino correcto” | *Al Interior del Estado*, n.d.).

La historia de Tekit, en las últimas décadas, sin duda, ha estado ligada a la industria yucateca del vestido y, en específico, a la de la producción de la guayabera. La instalación en la década de los sesenta de algunas fábricas productoras de guayaberas en la comunidad rural fue creando, en dicho territorio, una mano de obra (costureros, deshiladoras, cortadores, armadores y planchadores) con los conocimientos en la maquila de esta prenda. El aumento en la producción de guayaberas en Yucatán, durante las décadas de los sesenta y setenta, convirtió a Tekit en lugar preferido para que las fábricas de mayor tamaño localizadas en Mérida maquilaran parte de su producción en esta localidad; lo que convirtió a Tekit en el municipio yucateco con el mayor número de talleres dedicados a la maquila de la guayabera.

La caída de la producción de la guayabera en la década de los ochenta en Yucatán motivó a los talleres tekiteños a usar parte de su capacidad instalada a maquilar otro tipo de prendas de vestir, en general, ropa destinada a los varones dado el conocimiento que habían obtenido de la guayabera.

El crecimiento de la industria del vestido en Yucatán, ligado a la industria

Imagen 5.13. Fábrica de confección de prendas de vestir situada en Tekit, Yucatán, que maquila en promedio 2 mil prendas a la semana



Fuente:
<http://www.alinteriordelestado.com/>

maquiladora de exportación en la segunda mitad de la década de los noventa, provocó que los talleres de Tekit maquilaran prendas de vestir, principalmente, para firmas locales o nacionales, incrementándose la fama de Tekit como centro maquilador más allá de las fronteras yucatecas. Ello, ha provocado que, en la actualidad, los

talleres de la localidad maquilan prendas de vestir para compradores provenientes del sureste mexicano como Tabasco, Campeche, Veracruz y, en algunos casos, empresarios de Quintana Roo.

Un hecho relevante para el análisis de esta tesis fue que muy pocos talleres de Tekit maquilan para maquiladoras extranjeras o clientes en el extranjero durante el “boom” de la IME en Yucatán tras la firma del TLCAN. Según lo comentado por algunos gerentes de maquiladoras, ligadas a firmas transnacionales establecidas en Yucatán, las características tecnológicas de la mayoría de los pequeños talleres tekiteños no les permitía cumplir con los requerimientos solicitados por dichas firmas transnacionales.

Durante la primera década del siglo XXI el retroceso de la industria del vestido en México afectó los talleres tekiteños, al ver reducida su demanda de maquila de prendas de vestir para comercializadores de la región, causando el regreso de muchos de estos talleres a la fabricación y maquila de guayaberas.

Es importante mencionar que en el trabajo de campo realizado para esta tesis se encontraron algunos talleres de costura en Tekit que maquilan prendas de vestir para clientes extranjeros. Sin embargo, la mayoría de las unidades económicas en Tekit siguen dependiendo, en la actualidad, de la fabricación de guayaberas y maquila de prendas de vestir para clientes de la región.

A pesar del retroceso en términos cuantitativos de la industria del vestido en Yucatán, en esta primera década del siglo XXI, Tekit sigue siendo la principal localidad en el Estado por el número de unidades económicas que se dedican a la confección de prendas de vestir. Como se mencionó, se calcula que más del 80 por ciento de su población dependen económicamente de esta actividad y, por tanto, las dinámicas de esta industria en Yucatán se reflejan en sus condiciones socioeconómicas. En el trabajo de campo se observó que desde muy temprano en el día la mayoría de la población sale de sus domicilios para trasladarse a los talleres de costura de la localidad; los cuales son talleres con condiciones tecnológicas básicas y muy lejanos de las características de

modernidad que exige la industria mundial del vestido para insertarse a las RGP.

5.4.1. La diferencia en el desempeño entre Kimbilá y Tekit: Maquila vs trabajo artesanal; posibles aprendizajes para la política de fomento industrial en el Estado

Como se ha mencionado en los apartados anteriores, a pesar de que ambas localidades, Kimbilá y Tekit, se dedican a la confección de prendas de vestir su especialización ha sido diferente. Por un lado, Kimbilá se ha orientado a una industria de la confección que incorpora en las prendas de vestir el trabajo artesanal de los tradicionales bordados mayas de Yucatán, mientras que Tekit se puede considerar un pueblo maquilador de prendas de vestir.

Cada especialización productiva tiene una naturaleza diferente. En Kimbilá, el trabajo de bordado agregado a las prendas de vestir busca generar una prenda con mayor valor económico y más vinculado a la tradición local; mientras que en Tekit, el trabajo de maquila requiere mantener los costos de mano de obra bajos para permitirles competir. Se puede decir, que en Kimbilá se busca convertir el valor cultural en valor económico, mientras que en Tekit se aprovecha el diferencial de salarios que existe en las zonas rurales con respecto a las zonas urbanas para mantener los costos de fabricación bajos. Asimismo, en Kimbilá las prendas de vestir se venden a turistas que visitan la zona, quienes, por lo general, valoran el trabajo artesanal y estando dispuestos a pagar un precio mayor por estas; mientras que en Tekit los talleres son el último eslabón de una cadena de valor en la que su distribución es muy inequitativo, permaneciendo la mayor parte de esta en los comercializadores y no en el fabricante.

Esta diferente naturaleza de cada especialización se ve reflejada en el desempeño económico de las localidades. Como se observa en el Cuadro 5.17 el valor agregado por persona ocupada en Kimbilá es casi el doble del de Tekit, lo que le permite tener a la primera localidad un promedio de remuneraciones por persona ocupada de más del doble que la segunda.

Cuadro 5.17. Valor agregado y remuneraciones totales por personal ocupado en Yucatán, Kimbilá y Tekit. Cifras en miles de pesos. Año 2009

	Remuneraciones totales por persona ocupada remunerada	Valor agregado censal bruto por personal ocupado total
Yucatán	63	125
Kimbilá ⁷⁴	54	54
Tekit ⁷⁵	24	30

Fuente: INEGI.

Asimismo, en el trabajo de campo, que se realizó para encuestar a los talleres de ambas localidades, se percibió una imagen urbana diferente en cada población. En Kimbilá, se observa en la calle principal varias boutiques pertenecientes a los principales talleres de confección de la localidad, que, aunque sencillas, muestran una imagen de mayor calidad y modernidad para promocionar las prendas de vestir a los turistas que visitan la región. Mientras que en Tekit, los puntos de venta de las unidades económicas de mayor tamaño son los mismos talleres, lo que obedece, en general, a su especialización maquiladora. En Kimbilá la imagen del poblado refleja una mayor derrama económica que la de Tekit. Se advirtió que en Tekit varios talleres de confección se encuentran en las partes traseras de los predios, donde se ve trabajando a varias personas en alguna actividad para la elaboración de la prenda de vestir, que se aproxima más a un taller de confección clandestino (*Sweatshop*) que a una fábrica moderna.

5.5. Profundizando la caracterización de la industria local del vestido en Yucatán

Con el propósito de profundizar en la caracterización actual de la industria local del vestido en Yucatán, y así poder tener mayores elementos para analizar cuáles son sus determinantes fundamentales, realizamos una encuesta a una muestra de unidades económicas localizadas en Yucatán cuya actividad es la fabricación de prendas de vestir. La encuesta persigue, además, el propósito

⁷⁴ Los datos pertenecen al municipio completo al que pertenece Kimbilá. Sin embargo, se puede asumir que el dato es una buena aproximación al que corresponde a la localidad ya que el municipio completo está especializado en las prendas con bordados y Kimbilá es el de mayor tamaño.

⁷⁵ En este caso los datos también pertenecen al municipio de Tekit. También se puede asumir que es una buena aproximación al dato de la localidad ya que Tekit es la capital del municipio que lleva su mismo nombre.

de analizar la relación que ha tenido la industria local del vestido con las RGP y los aprendizajes que en ella tuvo la presencia de la IME en el territorio yucateco.

Es importante mencionar, como ya se señaló con anterioridad, que debido al objetivo de esta tesis, la población encuestada es exclusivamente empresas de la industria local del vestido, dejando fuera a la IME perteneciente a corporativos internacionales establecida en el territorio. Asimismo, por su importancia en la industria local del vestido, se eligieron unidades económicas situadas en las localidades de Mérida, Kimbilá y Tekit para realizar la encuesta.

Con el fin de facilitar la exposición de los resultados obtenidos en la encuesta, su análisis se dividirá en los siguientes apartados:

- 1) Características básicas. Para lo cual se analizarán las siguientes variables: año de creación, número de empleados; si está registrada en el programa IMMEX; los principales productos que fabrica; mercado, canales de distribución que utiliza; tipos de clientes; origen de sus principales insumos; y si ha exportado.
- 2) El tipo de relación de la industria local con las RGP y con la IME establecida en Yucatán.
- 3) Percepción de los empresarios de la industria local del vestido en Yucatán a cerca de los cambios cualitativos que ha experimentado la rama industrial relacionados con la llegada de la IME a Yucatán y, en general, con la política de apertura comercial seguida por México desde la década de los ochenta del siglo pasado.

Asimismo, el análisis de los resultados de la encuesta aplicada, mostrado en los siguientes tres apartados, será complementado con comentarios producto de las observaciones realizadas en el trabajo de campo efectuado en las comunidades de Tekit y Kimbilá, y en las fábricas visitadas en Mérida.

5.5.1. Características básicas de la industria local del vestido.

En este apartado se analizarán las características básicas de las unidades económicas encuestadas, que nos permita aproximarnos a la estructura actual de la industria local del vestido en Yucatán.

Año de inicio de actividades

Cuadro 5.18. Distribución de las unidades económicas encuestadas por periodo de inicio de actividades.

Periodo de inicio de actividades	Cantidad de unidades económicas	% respecto al total de unidades económicas encuestadas	% acumulado
1950-1959	2	3.70	3.70
1960-1969	0	0	3.70
1970-1979	5	9.26	12.96
1980-1989	8	14.81	27.78
1990-1999	22	40.74	68.52
2000-2009	9	16.67	85.19
2010-actual	8	14.81	100.00
Total	54	100	

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en el Cuadro 5.18 algo más del 40 por ciento de las unidades económicas iniciaron sus actividades durante la década de los noventa, lo cual obedeció al “boom” de la industria del vestido que se produjo en Yucatán con la llegada de la IME a su territorio. Algunas de estas unidades económicas se crearon para maquilar exclusivamente para empresas de mayor tamaño, y otros talleres, de menor tamaño, fueron apareciendo al recibir pedidos esporádicos para realizar alguna actividad específica y sencilla requerida para el terminado de la prenda de vestir. Tal fue el caso de Kimbilá y Tekit, que antes de ese periodo ya se caracterizaban por tener talleres dedicados a la fabricación de prendas de vestir y ante el aumento del volumen de producción, en algunas empresas localizadas en Mérida, se convirtieron en lugares predilectos por estas para maquilar parte de su producción. Sin embargo, ante la caída de la IME, muchos, de estos pequeños talleres cerraron y los que han logrado sobrevivir, como se verá más adelante, regresaron a producir prendas típicas de la región.

Por otro lado, sigue operando un pequeño porcentaje de empresas (3.7 por ciento) cuyo inicio de operaciones data de los años en que surgió de manera industrial la elaboración de prendas de vestir en Yucatán. Estas empresas en

su mayoría están ligadas a la producción de guayaberas y su permanencia por tantos años se ha debido a que han podido especializarse en este tipo de vestimenta, lo cual las hace, a algunas, exportar parte de su producción.

Empresas IMMEX en la industria local del vestido

Cuadro 5.19. Unidades económicas encuestadas registradas como IMMEX por periodo de inicio de actividades

Periodo de inicio de actividades	Unidades económicas encuestadas registradas en el programa IMMEX	% respecto al total de unidades económicas encuestadas
1950-1959	1	1.85
1960-1969	0	0
1970-1979	1	1.85
1980-1989	1	1.85
1990-1999	0	0
2000-2009	0	0
2010-actual	0	0
Total	3	5.5

Fuente: Elaboración propia.

Como se mencionó con anterioridad, en el año 2006, el Gobierno mexicano promulgó el Decreto para el Fomento a la Industria Manufacturera, Maquila y Servicios de Exportación (IMMEX). Este instrumento, como se ha mencionado, integró los programas para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Maquila) y el que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), cuyas empresas representaban, en ese año, en conjunto, el 85 por ciento de las exportaciones manufactureras de México. A partir de esa fecha las empresas manufactureras que exportan mediante la importación de insumos de manera temporal deben registrarse en el padrón de las empresas IMMEX. Por lo cual, podemos considerar que una empresa formal cuyo objetivo sea exportar parte de su producción debe estar en este padrón; es decir, ser lo que se conoce en México como una empresa IMMEX.

Como se observa en el Cuadro 5.19, solo 5.55 por ciento de las unidades económicas encuestadas están registradas como empresas IMMEX. Esta característica muestra que la producción de la industria local del vestido en su mayoría no está destinada para los mercados de exportación, un tanto, porque los bienes manufacturados son para nichos de mercados regionales y, otro

tanto, porque no tienen las características (tecnología, capital, organización, etc.,) que requieren los mercados globales.

Un punto importante a observar en el Cuadro 5.19 es que las unidades económicas que están registradas como IMMEX iniciaron operaciones antes de la década de los noventa y ligadas a la producción de prendas típicas de la región, en este caso fabricación de guayaberas. Estas empresas no solo han resistido las diversas crisis económicas sino han alcanzado mercados de mayor exigencia como los de exportación. En cambio ninguna de las unidades económicas encuestadas que iniciaron operaciones a partir de la década de los noventa y que en algunos casos estaban ligadas a la maquila para exportación están ahora registradas como IMMEX. Esta última característica es muy importante para este estudio ya que se puede deducir que la llegada de la IME al Estado no produjo un ascenso industrial de tal relevancia que haya permitido a algunas empresas de la industria local del vestido acceder, por sí solas, a mercados de exportación de manera regular.

Número de empleados

Cuadro 5.20. Distribución de las unidades económica encuestadas por número de empleados, en unidades y porcentajes

Número de empleados	Cantidad de empresas	% respecto al total de unidades económicas encuestadas
De 0 a 10	37	68.52
De 11 a 20	11	20.38
De 21 a 50	2	3.70
De 51 a 100	2	3.70
Más de 101	2	3.70
Total	54	100

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en el Cuadro 5.20 la mayoría de unidades económicas son de 10 o menos empleados. En el estudio de campo se observó que estas unidades económicas de pequeño tamaño se encuentran localizadas, en su mayoría, en las localidades rurales, pero no son todas del mismo tipo. Por un lado, una parte de ellas se trata de talleres domésticos que son subcontratadas por alguna empresa de la misma localidad de mayor tamaño, para realizar alguna actividad específica para el terminado de la prenda de vestir, tal como

planchado o empaquetado. Las cuales por sus características se pueden considerar como trabajo doméstico y, por tanto, difícil de considerarlas como fábricas en forma. Sin embargo, también existen entre estas unidades económicas de pequeño tamaño algunos talleres dedicados a la fabricación de prendas de vestir típicas de la región, cuyos productos son comercializados en puntos de ventas de la misma localidad. Una peculiaridad importante que se observó fue que estas fábricas pequeñas están localizadas en su mayoría en Kimbilá, que ha destacado como un centro de fabricación de blusas y vestidos con bordados típicos de la región; que a diferencia de Tekit, que es en mayor medida una localidad que maquila para empresa de mayor tamaño localizadas en Mérida. Observándose que Kimbilá muestra una derrama económica más evidente que la de Tekit.

Por otro lado, también existe un poco más del 20 por ciento de pequeñas empresas que por su dimensión tienen mayores volúmenes de producción y pueden acceder a mercados de mayor tamaño. En esta categoría están la mayor parte de las fábricas de guayabera, pero también empresas que maquilan la prenda completa para empresas de mayor tamaño.

Principales productos manufacturados

Como se observa en el Cuadro 5.21 la industria local del vestido en Yucatán, en la actualidad, sigue dominada por unidades económicas que se dedican a la fabricación de prendas típicas de la región, a saber: guayaberas, blusas y vestidos con bordados. Las fábricas de mayor tamaño subcontratan a las más pequeñas para maquilar parte de su producción, lo que hace que el número de unidades económicas dependientes de este tipo ropa se incremente en cantidad.

Cuadro 5.21. Principales tipos de prendas de vestir confeccionadas en las unidades económicas encuestadas

Tipo de prendas de vestir	Número de unidades	% de unidades económicas encuestadas que se dedican a este tipo de prenda de vestir ⁷⁶
Guayabera	37	68.52
Ropa para dama	32	59.26
Ropa para niño	22	40.74
Ropa para caballero	26	48.15
Playeras de algodón	7	12.96
Pantalones de mezclilla	0	0
Bordados	29	53.70
Estampados	5	9.26
Otros	9	16.67

Fuente: Elaboración propia.

Este tipo de relación se da en mayor medida entre las fábricas localizadas en Mérida que subcontratan a talleres situados en Tekit. Los talleres de mayor dimensión de Tekit utilizan talleres domiciliarios para que desarrollen alguna actividad para el terminado de la prenda de vestir. Esta localidad rural se ha especializado en la fabricación de guayaberas, y algunas, de las unidades económicas han crecido y se dedican a manufacturar y comercializan, por sí mismas, marcas propias de guayaberas, llegando a atender mercados regionales.

En el caso de Kimbilá, su especialización es en blusas y vestidos con bordados. En este caso, la mayoría de las unidades económicas de mayor tamaño tienen sus propios puntos de venta. Asimismo, se observó que en esta población rural los talleres de mayor tamaño (pero aún pequeños) se dedican a la fabricación y comercialización de sus propios productos, algunos de los cuales tienen hasta marcas registradas. A diferencia de Tekit, los talleres de mayor tamaño no son maquiladores sino que tienen sus propios productos y diseños, marcando una diferencia en sus dinámicas.

Una información importante que muestra el Cuadro 5.21 es que ninguna de las unidades económicas produce pantalones de mezclilla, y solo el 12.96 por ciento fabrica playeras de algodón. Hay que recordar que la IME que se instaló en Yucatán en su mayoría fabricaba estos tipos de prendas de vestir. De

⁷⁶ El porcentaje excede el 100 por ciento porque algunas unidades económicas se dedican a producir más de un tipo de prenda de vestir.

hecho, en la actualidad, las dos mayores maquiladoras de exportación extranjeras instaladas en Yucatán producen a la semana miles de pantalones de mezclilla para marcas reconocidas internacionalmente. Esto refleja la poca relación que ha existido entre la industria local del vestido y las maquiladoras de exportación. Una de las condiciones que se mencionan en la literatura de las RGP y las CGV es que la relación existente entre las manufactureras exportadoras con la industria local, como se ha mencionado, podría producir un ascenso industrial en esta última. Lo anterior se produciría cuando las empresas locales lograsen ir “aprendiendo” de las manufactureras exportadoras y avanzar en la realización de actividades básicas hasta la elaboración de la prenda completa. En el caso de Yucatán, esto no ha sucedido debido a que la industria local está especializada en prendas típicas de la región y no en el tipo de prendas de vestir producidos por la IME. Las empresas de la industria local del vestido que tienen mayores capacidades tecnológicas y que, por ello, podrían producir para las RGP son, en general, productoras de guayaberas. Las dinámicas de la industria local del vestido en Yucatán están ligadas a saberes desarrollados por décadas en su territorio, en donde las comunidades rurales han tenido, y siguen teniendo, una participación importante. Por tanto, una industrialización que busque fomentar una mayor cohesión social y, por ende, un mayor desarrollo requiere, necesariamente, la inclusión de estas comunidades rurales y sus saberes. Lo anterior demuestra nuevamente que el fortalecimiento de la industria local del vestido en Yucatán está ligado más a factores endógenos que su relación con la IME.

Origen del capital

Referente al origen del capital, como se observa en el Cuadro 5.22, en mayor medida sigue siendo local (95.45 por ciento). El capital nacional e internacional invierte poco en las empresas de la industria local del vestido. Solo el 1.85 por ciento de las unidades económicas es de capital extranjero y el 3.70 por ciento tiene una mezcla de capital entre local y nacional en este caso. Esto muestra que en la industria del vestido siguen predominando capitales locales.

Cuadro 5.22. Distribución de las unidades económica encuestadas por origen de capital

Origen del capital	Número de Unidades Económicas	% respecto al total de unidades económicas encuestadas
Local	51	94.45
Nacional	0	0.00
Extranjero	1	1.85
Mixto	2	3.70
Total	54	100.00

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, esta situación también la hace tener pocas capacidades financieras para afrontar mercados de mayor dimensión. En mayor medida su financiamiento se da a través de programas gubernamentales que, en general, son escasos.

Las empresas que tienen una mezcla de capital o son capital extranjero son las unidades económicas que han tenido alguna relación con las RGP nacionales o extranjeras.

Mercados

El principal mercado de la industria del vestido en Yucatán sigue siendo el local. Sin embargo, las empresas de mayor tamaño han podido alcanzar mercados regionales e incluso nacionales. El uso de la guayabera en el sureste de México y la alta demanda de las zonas turísticas de la Riviera Maya son mercados que atienden estas empresas. Las empresas que mencionan haber alcanzado mercados extranjeros son a través de pedidos esporádicos (Ver Cuadro 5.23).

Cuadro 5.23. Distribución de las unidades económica encuestadas por mercados que atienden.

Mercado	Número de Unidades Económicas	% de unidades económicas encuestadas por tipo de mercado que atienden ⁷⁷
Local	44	81.48
Regional	25	46.30
Nacional	21	38.89
Extranjero	6	11.11

Fuente: Elaboración propia.

Canales de Distribución

La comercialización es uno de los principales problemas que tiene la industria local del vestido. La mitad de las unidades económicas comentaron vender directamente en sus talleres. Esta es una característica de los talleres menor tamaño los cuales no tienen las capacidades tanto técnicas, de recursos humanos y financiera para utilizar canales de comercialización más efectivos. Estos talleres dependen de que los clientes acudan a sus instalaciones para poder vender sus productos (Ver Cuadro 5.24).

Cuadro 5.24. Distribución de las unidades económicas encuestadas por canales de distribución que utilizan

Canales de distribución utilizados	Número de Unidades Económicas	% de unidades económicas encuestadas por tipo de canales de distribución utilizados ⁷⁸
Directo al consumidor en la fábrica	27	50.00
A través de Agente de Ventas	20	37.04
A través de mayorista	18	33.33
Maquila a otra empresa	17	31.48
Puntos de venta propios	15	27.78
Otro	5	1.85

Fuente: Elaboración propia.

Referente a la característica anterior, es importante mencionar que se observó una gran diferencia entre las unidades económicas situadas en las poblaciones de Kimbilá y Tekit. En Tekit, una comunidad ligada a la maquila de prendas de vestir, se observó que los talleres tienen pocas capacidades de comercialización. En cambio en Kimbilá, los pequeños talleres han instalado

⁷⁷ El porcentaje excede el 100 por ciento porque algunas unidades económicas atienden diferentes tipos de mercados.

⁷⁸ El porcentaje excede el 100 por ciento porque algunas unidades económicas atienden diferentes tipos de mercados.

sus propias boutiques, donde ofrecen, en mejores condiciones, sus prendas de vestir producidas. En Kimbilá es normal ver mientras se recorre la población estas boutiques, mientras en Tekit, lo que se observa son talleres domiciliarios o fábricas con personas haciendo alguna actividad relacionada con la elaboración de la prenda. Por tanto, los porcentajes referidos a maquila para terceros son en su mayoría de la población de Tekit. Mientras que el porcentaje de talleres con puntos de venta propio se localizan en Kimbilá. Esta es una característica importante para nuestra tesis porque se observa que los talleres que se dedican a la maquila para terceros tienen en general menores condiciones económicas que los talleres situados en Kimbilá que, aunque son del mismo tamaño que de los de Tekit, se han especializado en la fabricación de prendas típicas de la región.

Principales tipos de clientes

Así como, en un contexto de globalización económica, la organización de la producción de la industria del vestido ha alcanzado una escala mundial, del mismo modo, diversas marcas de prendas de vestir, pertenecientes a empresa trasnacionales, se han posicionado a nivel mundial. Estas prendas de vestir, manufacturadas en algunos países periféricos, “inundan” los mercados locales de muchos países, haciendo cada vez más difícil para los productores locales introducir sus productos con los minoristas en su mismo territorio. Este ha sido el caso del mercado de prendas de vestir en México, el cual, con su política de apertura comercial establecida a partir de la década de los ochenta, experimento un incremento substancial en sus importaciones de prendas de vestir producidas, por lo regular, en países asiáticos. Para el territorio yucateco, esto no ha sido diferente. Lo que ha significado la pérdida de mercados para los productores yucatecos y la dificultad de acceder a comercializadores tanto locales como nacionales. En la encuesta realizada, se observó que más de la mitad de las unidades económicas (el 53.70 por ciento) venden sus productos directamente en sus talleres o fábricas. Las de mayor tamaño han podido acceder a boutiques, aunque en su mayoría locales (Ver Cuadro 5.25).

Cuadro 5.25. Distribución de las unidades económicas encuestadas por tipos de clientes

Tipo de Cliente	Número de Unidades Económicas	% de unidades económicas encuestadas por tipo de canales de distribución utilizados ⁷⁹
Consumidor directo en la fábrica	29	53.70
Boutiques locales	21	38.89
Boutiques regionales	14	25.92
Tiendas de autoservicios o Departamentales	4	7.40
Le maquilo a otras empresas locales/nacionales	21	38.88
Le maquilo a empresas extranjeras	2	3.70
Otros (Uniformes, venta en otras localidades)	3	5.55

Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, hay algunas marcas de ropa yucateca que han incursionado en vender a los grandes minoristas establecidos en Yucatán, sin embargo, a comentarios de los mismos empresarios locales, trabajar con este tipo de clientes les hace requerir de un mayor capital financiero, al tener que esperar mayores plazos en los pagos por sus productos; lo cual, para las unidades económicas más pequeñas es difícil de alcanzar.

Por tanto, a falta de acceso a comercializadores parte de la capacidad instalada de los productores locales se utiliza para maquila a terceros. Sin embargo, esta última actividad es poco redituable para los fabricantes por los márgenes de ganancia que se alcanzan. Se observó, que las fábricas que han podido acceder a boutiques locales han tenido un mejor resultado en cuanto a márgenes de utilidad.

Asimismo, la maquila a empresas extranjeras por parte de la industria local es escasa. Algunos productores tienen clientes en el extranjero que de manera esporádica realizan pedidos. Sin embargo, las características generales de la industria local del vestido no la hacen ser considerada por las RGP como fuente de abastecimiento.

Porcentaje de la producción como maquila a terceros

⁷⁹ El porcentaje excede el 100 por ciento porque algunas unidades económicas atienden diferentes tipos de mercados.

La utilización de parte de su capacidad instalada para maquilar a terceros es una estrategia que se utiliza en la industria del vestido por los talleres pequeños para poder “sobrevivir”. En Yucatán también se presenta este caso, más de la mitad de las unidades económicas entrevistadas dedican parte de su capacidad instalada para maquilar a terceros. Eso muestra la dificultad que tienen estas para mantenerse en el mercado con sus propios productos. De hecho, el 20.0 por ciento de las unidades económicas se dedican solo a maquilar a terceros.

Cuadro 5.26. Distribución de las unidades económicas por el porcentaje de su producción que es maquila para terceros

Porcentaje de la producción maquila a terceros	Número de unidades económicas	% respecto al total de unidades económicas encuestadas
0	25	46.30
1 a 20	9	16.67
21 a 50	4	7.40
51 a 80	1	1.85
81 a 100	15	27.78
Total	54	100.00

Fuente: Elaboración propia.

Tipo de unidades económicas que subcontratan para la realización de parte de su producción

La subcontratación de talleres de menor tamaño para maquilar parte de la producción es una característica muy común en la industria del vestido. El municipio rural de Tekit se ha convertido en el principal centro maquilador para la industria del vestido en Yucatán. Las fábricas de mayor tamaño en Mérida por lo general maquilan parte de su producción en este municipio rural. Asimismo, la especialización de algunas poblaciones rurales en la industria del vestido, tal como Kimbilá y Tekit, hace que se cree una red interna de producción, donde talleres de menor tamaño e incluso talleres domiciliarios participan realizando alguna actividad para el terminado de la prenda de vestir (Ver Cuadro 5.27).

Cuadro 5.27. Distribución de las unidades económicas encuestadas por el tipo de unidades económicas que subcontrata para la realización de parte de su producción

Tipo de empresa que subcontrata	Número de Unidades Económicas	% respecto al total de unidades económicas encuestadas
No subcontrato	29	53.70
Talleres domiciliarios de mi misma localidad	18	33.34
Pequeñas empresas de mi misma localidad	1	1.85
Talleres domiciliarios de otra localidad	4	7.41
Pequeñas empresas de otra localidad	2	3.70
Total	51	100.00

Fuente: Elaboración propia

5.5.2. Tipo de relación de la industria local del vestido con las RGP y con la IME localizada en Yucatán

Uno de los propósitos de la encuesta fue saber si la industria local del vestido ha tenido relación y de qué tipo con la IME localizada en su territorio. En el Cuadro 5.28 se muestran los resultados obtenidos. Como se observa en esta Cuadro, casi la mitad de las unidades económicas no tuvo relación con la IME que se instaló en el territorio yucateco. Las unidades económicas locales que si maquilan para la IME, en general, establecieron relación con maquiladoras de exportación de capital nacional. Muy pocas productores locales han tenido una relación con las de capital extranjero.

Cuadro 5.28. Relación de las unidades económicas encuestadas con la IME

Respuesta	Número de unidades económicas	% respecto al total de unidades económicas encuestadas
No maquilamos para la IME	25	46.30
Maquilamos partes de la prenda para la IME local/nacional	6	11.11
Maquilamos parte de la prenda para la IME extranjera	1	1.85
Maquilamos la prenda completa para la IME local/nacional	10	18.52
Maquilamos la prenda completa para la IME extranjera	2	3.70
Ofrecemos paquete completo a la IME local/nacional	8	14.82
Ofrecemos paquete completo a la IME extranjera	2	3.70
Total	54	100.00

Fuente: Elaboración propia.

Las maquiladoras de exportación de capital nacional fueron más proclives a subcontratar empresas de la región, mientras que las de capital extranjero, dadas las características de los mercados que atendían y los requerimientos que solicitaban, procesaban toda su producción en sus mismas plantas. En entrevistas realizadas en el trabajo de campo a gerentes de las maquiladoras de exportación de capital extranjero, estos comentaron que para ellos era un riesgo subcontratar a empresas de la región, debido a que no cumplían con los estándares de calidad y los tiempos de entrega que requería la IME.

Por tanto, la relación entre la IME con la industria local del vestido fue escasa. Situación diferente de la sucedida en otras entidades de México, cuya industria local del vestido tenía mayores fortalezas que le permitieron “encadenarse”, aunque fuera en los eslabones más bajos, a las RGP.

Lo anterior sugiere que la fortaleza de la industria local es una característica que determina, en gran medida, el tipo de relación que se establece con las RGP.

Relación de la industria local del vestido con minoristas, comercializadoras de marca, fabricantes de marca en el extranjero

En referencia del contacto de la industria local del vestido con las RGP en el extranjero se observa en el Cuadro 5.29 que la gran mayoría no tiene actualmente clientes en el extranjero (85.18 por ciento).

Cuadro 5.29. Relación de las unidades económicas encuestadas con minoristas, comercializadoras y fabricantes de marca en el extranjero

Respuesta	Número de unidades económicas	% respecto al total de unidades económicas encuestadas
No tiene clientes en el extranjero	46	85.18
Solamente maquilamos parte de la prenda de vestir	0	0
Maquilamos la prenda completa (diseño e insumos son proporcionados por la empresa extranjera)	2	3.70
Les ofrecemos el paquete completo	6	11.11
Total	54	100.00

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, durante el trabajo de campo, se encontró que algunas empresas de mayor tamaño reciben pedidos de empresas situadas en extranjero quienes les encargan elaborar algún tipo específico de prenda de vestir. Este es el caso de un taller local que se dedica a la elaboración de uniformes. En entrevista con el dueño de este taller, nos comentó:

El cliente extranjero nos envía a través del correo electrónico el modelo de uniforme a elaborar. En las primeras ocasiones que trabajamos con este cliente nos enviaba las especificaciones técnicas del diseño y la tela. En varias ocasiones nosotros corregimos las especificaciones. Por tanto, poco a poco hemos pasado a ofrecerle el paquete completo, es decir, nosotros le diseñamos el uniforme y él solo nos da su aprobación. Nuestro principal problema es que los pedidos son esporádicos, por lo que este tan solo es un nicho de mercado que atendemos.

Es común, en la actualidad, que los grandes minoristas sean el medio para vender las prendas de vestir; sin embargo, los volúmenes de producción que requieren este tipo de empresas hace casi imposible que pequeñas fábricas de ropa accedan a ellas. En Yucatán un dato importante es que algunas empresas dedicadas a la producción de prendas típicas de la región han podido comercializar sus productos en este tipo de empresas. En la encuesta se observó que ocho unidades económicas, es decir, 14.81 por ciento ha comercializado sus productos a través de minoristas.

5.5.3. Percepción de los productores locales sobre las ventajas y desventajas de la apertura comercial y la presencia de la IME en el territorio yucateco

En la entrevista a productores de la industria local del vestido se les preguntó sobre qué ventajas y desventajas ha tenido para sus empresas las políticas de apertura comercial seguida por México en las últimas décadas y la presencia de la IME en el territorio yucateco. En general las respuestas que más se repitieron están relacionadas con insumos y maquinaria; mano de obra; mayor competencia; y aprendizajes que de la IME han obtenido.

Insumos y Maquinaria

En relación con los insumos, los productores locales reiteradamente comentaron que una ventaja de la apertura comercial ha sido la posibilidad que esta les da para importar insumos de mejor calidad, en especial telas. Las unidades económicas con mayor antigüedad comentaron que antes de la apertura comercial los insumos provenían del centro del país y regularmente eran de mala calidad. Hoy en día las telas se importan de Colombia, Italia, Japón, Costa Rica y algunos accesorios especiales de China. Esto, comentaron, les ha permitido tener prendas de vestir de mayor calidad.

Asimismo, mencionaron que la apertura comercial les permite importar maquinaria especializada la cual en su mayoría proviene de países como Alemania, Italia y Taiwán.

Mayor competencia

Otro comentario recurrente de los productores locales sobre la apertura comercial fue que esta produjo un aumento significativo de la competencia en los mercados locales. Competencia que en muchas ocasiones es desleal ya que se trata de prendas de vestir introducidas al país de manera ilegal (sin pagar los correspondientes impuestos). Los productores locales mencionaron que esta ropa, que en su mayoría proviene de países asiáticos, “inunda” el mercado local al venderse en comercios informales y que su bajo costo es resultado de no pagar los impuestos que la industria local sí tiene que realizar.

Es importante mencionar que, según datos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, el comercio ilegal acapara 60 por ciento del valor total del mercado de la ropa en México, es decir, de los 22,000 mdd., concentra 13,000 mdd. y el comercio formal solo con 9,000 mdd. Lo anterior ha hecho que en los últimos años el Gobierno mexicano impulse una campaña importante de decomisos a comercios informales de prendas de vestir introducidas al país ilegalmente. Es común ver en las noticias que la policía fiscal decomise grandes cantidades de este tipo de prendas de vestir.

Ventajas y desventajas de la presencia de la IME en territorio yucateco para los productores locales

En referencia a la opinión de los productores locales de la rama del vestido sobre las ventajas y desventajas que tuvo para sus empresas la presencia de la IME en el Estado de Yucatán, en su mayoría comentaron tópicos relacionados con la mano de obra y con ciertos aprendizajes en la forma de organizar la producción.

Mano de obra. Según los productores locales, el aumento de la llegada de la IME a Yucatán causó escasez de mano de obra para trabajar en sus fábricas. La IME absorbió la mayoría de las personas que antes trabajaban en fábricas locales del vestido, sobre todo en las comunidades rurales. Los productores locales comentaron:

En el periodo de mayor presencia de la IME en Yucatán, encontrar personal para nuestras fábricas era casi imposible. Por ejemplo, muchos bordadores se fueron a trabajar a la maquila. Teníamos que recurrir a personas sin experiencia, lo que nos ocasionaba una serie de problemas con la producción que al final se veía reflejado en mayores costos.

Sin embargo, los productores locales entrevistados también se refirieron a que con la caída de la IME, se posibilitó encontrar mano de obra calificada para sus empresas en el mercado laboral yucateco. Aunque algunos de los productores locales, también comentaron que debido a que las maquiladoras de exportación que llegaron a Yucatán producían prendas de vestir diferentes a la especialización de la industria local la transferencia de conocimientos hacia la mano de obra local fue mínimo.

Aprendizajes de la IME

A pregunta sobre qué aprendizajes les dejó a ellos (los productores locales) la presencia de la IME en el territorio yucateco, la respuesta más frecuente se refirió a la forma de organizar la producción y los métodos de control de calidad que estas implementan.

En palabras de un gerente de una planta local de confección de prendas de vestir:

De las maquiladoras de exportación aprendimos cómo organizar la producción dentro de la planta para tener mayor productividad. Ellas (las maquiladoras de exportación) se preocupan por la productividad y por eso implementan diferentes formas para organizar su producción a su interior que las fabricas yucatecas no realizamos. Asimismo, los controles de calidad que las maquiladoras (de exportación) implementan para cumplir con los estándares mundiales son algo que no se hace en nuestras fábricas.

Principales problemáticas que enfrenta la industria local del vestido

En opinión de los productores locales entrevistados, los principales problemas, en la actualidad, de la industria local del vestido se relacionan con: falta de recursos financieros; falta de diseñadores de prendas de vestir; exceso de prendas de vestir introducidas de manera ilegal al país; y dificultad para diversificar sus canales de comercialización.

Innovaciones en la industria local del vestido

A pesar de que, como ya se mostró, la mayoría de las fábricas de la industria local del vestido son de pequeña escala, muchas de ellas mencionan que en los últimos años han introducido diversas innovaciones en sus fábricas. Entre las que señalaron fueron: mejoras en el producto tales como nuevos bordados, el diseño de guayabera para damas, nuevos modelos de guayaberas con corte más moderno y más variedad de ropa con bordados para mujeres.

Asimismo, algunos talleres han innovado en tener salas de exhibición tipo boutiques, donde ofrecen sus prendas de vestir de manera directa a sus clientes, sobre todo a turistas que visitan la región.

Como se ve, la industria local del vestido innova en la mejora de los productos típicos de la región. Se observó que los talleres de mayor tamaño, orientados a la producción de prendas de vestir típicas, han basado su crecimiento en la introducción de innovaciones a su producto. Lo que significa que su vocación y experiencia en estos mercados les ha permitido crecer.

5.6. El regreso de los programas gubernamentales de fomento a la industria local del vestido

A partir de 2005, la migración o cierre en el territorio yucateco de numerosas maquiladoras de exportación ligadas a empresas transnacionales, así como diversos acontecimientos económicos que impactaron en la industria mundial del vestido y la economía en general, fueron mostrando, poco a poco, a los responsables de las políticas de fomento económico que la llegada en gran cantidad de la IME de rama del vestido difícilmente se volvería a repetir en Yucatán.

A pesar de que la política de apertura comercial, seguida por México, favoreció la instalación en su territorio de las principales cadenas transnacionales minoristas y comercializadores de marcas de prenda de vestir, y vinculó a su industria nacional del vestido a las redes de suministro de prendas de vestir hacia Estados Unidos, en Yucatán la industria local del vestido ligada a la producción de prendas de vestir típicas de la región ha logrado subsistir. Las fábricas de guayaberas y los talleres donde se elaboran prendas de vestir femeninas con bordados de punto de cruz lograron resistir, hasta ahora, las dinámicas en los mercados de la industria mundial del vestido.

A pesar de la caída de la IME en Yucatán, la importancia social de la industria del vestido sigue siendo muy destacada al tratarse, entre otros aspectos, de la rama manufacturera en el Estado con mayor personal ocupado, contribuyendo con un poco más de la cuarta parte de estos.

Por tanto, dada la importancia social de esta rama industrial en Yucatán, y ante el retroceso de la IME, los dos Gobiernos del Estado más recientes han establecido programas gubernamentales que intentan fomentar y fortalecer la industria local del vestido.

5.6.1. Programa Stilo Yucatán

Stilo Yucatán es una iniciativa gubernamental impulsada durante el mandato de la gobernadora Ivonne Ortega Pacheco (2007-2012), que fue anunciado como un programa de fomento económico y social para elevar el trabajo de cientos de artesanos, productores y empresarios de la moda en Yucatán.

El programa, que se inició formalmente durante el año 2010, se planteó como objetivos:

- Llevar el trabajo e ideas estéticas de los artesanos yucatecos a cadenas de producción de calidad controlada y con canales de comercialización asegurados.
- Constituirse en una plataforma de desarrollo y consolidación de diseñadores en el Estado, así como estudiantes de áreas afines.
- Proporcionar a empresas locales un espacio de penetración nacional para sus productos y de posicionamiento en el mercado.
- Apoyar la comercialización de los productos yucatecos a través de catálogos en puntos estratégicos; utilizando el internet, a través de ventas *on line*; y en algunas franquicias y tiendas departamentales.

A través de convocatorias emitidas por el Gobierno del Estado, artesanos, diseñadores y empresas sometían sus ideas y propuestas para el desarrollo de productos o colecciones, y si eran elegidos como ganadores reciben el apoyo necesario para llevar a cabo su producción, modernizar sus procesos, establecer esquemas de integración comercial, y estrategias de relaciones públicas y publicidad.

En la primera fase del proyecto participaron 114 personas con aproximadamente 596 productos entre accesorios, zapatos, vestidos de coctel, filigrana y bolsos.

Imagen 5.14. Presentación de la primera colección del programa Stilo Yucatán, la cual se presenta como la fusión de las tradiciones mayas con la alta costura



Fuente: www.eluniversal.com

Durante el año 2011, abrió sus puertas la primera boutique dedicada a comercializar exclusivamente los productos del programa Stilo Yucatán. La boutique se localizó en el aeropuerto internacional de la ciudad de Mérida, y exhibía los productos elegidos en la primera colección del programa diseñados y elaborados por artesanos yucatecos. Entre estos productos se podía encontrar: vestidos de noche y playa, trajes de baño, zapatos, camisas,

guayaberas, la mayoría estilizados y con los tradicionales bordados yucatecos, así como también joyería fina en oro, plata, baño de oro y fantasía.

Imagen 5.15. Autoridades gubernamentales de Yucatán en la Inauguración de la primera boutique del programa Stilo Yucatán en el año 2011



<http://www.radiomayabtv.com/>

La estrategia buscó darle mayor valor económico a los conocimientos artesanales de las comunidades rurales, al incluir su trabajo en prendas de vestir con diseños modernos. La idea era que al posicionar al Estado dentro del mundo de la moda, la

derrama económica llegaría a los artesanos de las comunidades rurales.

Sin embargo, a pesar de que el programa fue un intento novedoso para estructurar la cadena local del vestido y, con ello, apoyar a los artesanos yucatecos en la comercialización de sus productos, la implementación del programa tuvo muchas críticas desde el principio debido a supuestos favoritismos gubernamentales hacia determinadas empresas (“Denle una oportunidad a,” n.d.), y por la no participación de Cámara Local del Vestido en el diseño del programa (“Noticias de Yucatán: La Canainves se deslinda de Mi Stilo es Yucatán,” n.d.). Todo ello llevó a la cancelación del programa al término del sexenio gubernamental.

5.6.2. Programa Así es la Guayabera, Así es Yucatán

Por otra parte, en estos mismos años la Cámara Local del Vestido comenzó con los esfuerzos por relanzar la guayabera yucateca, con el objetivo de volverla a posicionar en los mercados nacionales e internacionales.

El plan consistió en lograr la certificación de una guayabera yucateca estilizada de alta calidad⁸⁰ y en elaborar un proyecto innovador en metodologías y diseño, apoyado con recursos del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

⁸⁰ El presidente de la Cámara Local de Vestido mencionó que se eligió la estrategia de la certificación de la guayabera yucateca en lugar de la denominación de origen, por la dificultad y el tiempo que esta última entraña.

de México y con la participación del Instituto de la Exportación y la Moda de Colombia.

La idea de la guayabera estilizada yucateca es tratar de “modernizar” la prenda de vestir para que alcance otro tipo de mercados. En palabras del presidente de la Cámara Local del Vestido:

El mercado manda, la guayabera tradicional de bolsas y alforzas se puede quedar para los papás, los abuelos y los políticos, pero la prenda tiene que evolucionar... Pero los empresarios tenemos que ser creativos, tenemos que hacer una prenda estilizada, muy de moda, con corte Slim Fit (silueta entallada), con colores vivos y hasta cuadros o rayas (“La guayabera, a campaña,” n.d.).

Para esos años tres empresas yucatecas se preparaban para enviar su primer embarque de guayaberas, camisas y ropa femenina, a la cadena europea de tiendas El Corte Inglés (“La guayabera, a campaña,” n.d.).

Los esfuerzos por posicionar la guayabera en los mercados nacionales e internacionales han continuado. El Gobierno actual del Estado de Yucatán estableció entre sus principales compromisos de gestión⁸¹ el de impulsar a la industria textil y del vestido mediante el fomento a la moda yucateca y el reposicionamiento de la guayabera.

En 2014, el Gobierno del Estado lanzó el programa denominado Así es la Guayabera. Así es Yucatán; el cual tiene el objetivo de lograr la proyección de esta prenda de vestir tanto en el panorama nacional como en el internacional.

Una de las acciones de este programa fue establecer el día 21 de marzo como el día internacional de la guayabera, además de nombrarla como símbolo de la identidad del pueblo yucateco.

Durante el lanzamiento del programa el Gobierno de Yucatán mencionó que su objetivo era catapultar el talento de los industriales y comerciantes yucatecos, y

⁸¹ La administración estatal actual presentó como estrategia política para mostrar su eficacia una lista de 227 compromisos adquiridos durante la campaña política que deben ser cumplidos durante su gestión. El compromiso número 15 es el que se refiere a impulsar la industria textil y a la guayabera.

beneficiar, con ello, a decenas de microempresas, artesanos y talleres que se dedican a la producción de esta prenda de vestir. Se busca que toda la cadena que interviene en la realización de esta prenda se vea beneficiada con el incremento de sus ventas y su presencia con la ampliación de sus mercados y, finalmente, se logre la proyección de esta prenda en los ámbitos nacional e internacional. También, comentó que el programa es una iniciativa que busca dignificar la mano de obra yucateca (*Por Esto!* | Yucatán. Lanzas la campaña "Así es la Guayabera. Así es Yucatán," n.d.).

El programa establece otorgar un certificado a la guayabera reconocida de calidad yucateca, las cuales para poder recibir este distintvo deben cumplir tres características: 1) de fabricación 100 por ciento yucateca con insumos de la mejor calidad; 2) hecha por una empresa legalmente establecida y; 3) cumplir con los estándares de la guayabera típica, o estar inspirada en esta.

La meta que estableció el programa en 2014, en el que participan 70 fábricas y comercios de la entidad federativa, era vender 120 guayaberas por hora en todo el mundo. Este programa está activo actualmente y, como se dijo, forma parte de los compromisos que el Gobernador actual asumió para fortalecer a su industria local.

5.6.3. Iniciativa gubernamental para elevar la competitividad de la industria local del vestido (IDIVY)

Asimismo, recientemente el Gobierno del Estado ha lanzado otra iniciativa para elevar la competitividad de su industria del vestido. El programa se plantea reforzar la competitividad de las compañías de la entidad federativa, a través de la identificación de los desafíos de la cadena de valor del sector local del vestido con el trabajo conjunto entre entidades gubernamentales, cámaras y organismos representativos, así como académicos y hombres de negocios. En el lanzamiento del programa se comentó que se consideraron 91 compañías de confección, nueve maquiladoras, 11 cámaras y asociaciones empresariales, ocho entidades gubernamentales y seis académicas. El programa en la primera fase busca identificar desafíos y generar estrategias. Para que, posterior a

ellos, se establezca un plan de acción para implementarse en un periodo de

Imagen 5.16. Presentación de la iniciativa gubernamental para elevar la competitividad de la industria local del vestido ante empresarios de la rama, cámaras empresariales, y el sector académico. Enero de 2015



Fuente:
<http://yucatan.com.mx/merida/economia-merida/presentan-iniciativa-para-elevar-competitividad-de-industria-del-vestido>

dos años (“Presentan iniciativa para elevar competitividad de industria del vestido - *El Diario de Yucatán*,” n.d.).

Se observa que estos programas tienen la lógica de hacer más “competitiva” la industria local del vestido a través del fortalecimiento de sus capacidades endógenas. Sin embargo, los retos de estas iniciativas serán, en primer lugar, cómo hacer que las vocaciones locales de la industria

del vestido puedan competir con las dinámicas globales de la industria mundial del vestido; y, en segundo lugar, que la estrategias no solo se enfoquen a mejorar la competitividad del sector sino también la cohesión social.

Consideraciones finales del capítulo

En este capítulo hemos mostrado los principales factores histórico-económicos que propiciaron la tardía aparición de la industria del vestido en Yucatán y, en general, su poca diversificación industrial. Características que, a nuestra consideración, influyeron en la naturaleza de inserción del territorio yucateco y su industria local del vestido en las Redes Globales de Producción.

Asimismo, se remarcó la indisoluble relación entre el territorio yucateco y su industria del vestido, aún en la actualidad. Los talleres de confección asociados a la producción de prendas típicas de la región (Guayaberas, blusas y vestidos bordados) no solo impulsaron el inicio de la industria del vestido en Yucatán, durante la década de los sesenta, sino que, en pleno siglo XXI, siguen siendo el sustento de cientos de familias yucatecas; además de ser un ícono de la cultura artesanal yucateca. La participación de las comunidades rurales en la industria local del vestido acrecienta, aún más, la importancia social y económica que esta actividad tiene para el desarrollo del Estado yucateco

Por otro lado, se mostraron las principales dinámicas que se presentaron en el territorio yucateco después de su inserción en las redes de suministro de prendas de vestir hacia el mercado de los Estados Unidos. Dinámicas relacionadas con la implantación de un modelo maquilador de exportación que mostró tener poco impacto en el desarrollo de Yucatán y en la mejora de la cohesión social en el territorio yucateco.

Durante la primera década del siglo XXI, Yucatán experimentó la migración o cierre de la mayoría de las maquiladoras de exportación. De la IME, según empresarios locales, se aprendió nuevas formas para organizar la producción y mejores técnicas de control de calidad; sin embargo su presencia no arrojó mayores aprendizajes debido a que confeccionaba prendas de vestir diferentes a las de la vocación del territorio yucateco.

En la actualidad, la estructura de la industria local de vestido yucateca está formada por micro y pequeños talleres que han regresado o continúan con la producción de prendas típicas yucatecas. Existen poblaciones rurales especializadas en la confección de prendas de vestir en donde la mayoría de su población depende de esta actividad económica. En el trabajo de campo, se observó que los talleres de mayor tamaño, han basado su crecimiento en la introducción de innovaciones a su producto. Hoy, existen empresas innovando en las Guayaberas, e incursionando en nichos de mercados de jóvenes; otras empresas se han dedicado a la confección de blusas y vestidos con bordados, que por su trabajo artesanal son muy bien valorados.

Dada la importancia social y económica que tiene la industria del vestido en Yucatán, al dar empleo a miles de personas, sobre todo de escasos recursos; en la primera mitad de la segunda década del siglo XXI, el Gobierno yucateco ha impulsado programas que buscan mejorar su “competitividad”. Estos programas se han planteado fortalecer las capacidades endógenas de la rama industrial yucateca. Sin embargo, basado en nuestro análisis realizado en esta tesis, los retos de estas iniciativas serán, en primer lugar, cómo hacer que las vocaciones locales puedan “competir” con las dinámicas globales de la industria mundial del vestido; y, en segundo lugar, que la estrategias no solo se

enfoquen a mejorar la competitividad del sector sino también la cohesión social, sobre todo si lo que se quiere es que la industrialización del Estado yucateco se convierta en desarrollo del mismo.

CONCLUSIONES

Después de la Segunda Guerra Mundial se presentaba al mundo dividido entre “ricos” países industrializados y “pobres” países agrícolas, lo cual hacía parecer bastante obvio que el camino hacia la prosperidad de las áreas “subdesarrolladas” pasaba necesariamente por embarcarse hacia un proceso de industrialización.

La “idea de desarrollo”, en ese entonces, se concebía como sinónimo de acumulación de capital (Inglaterra y Estados Unidos como ejemplo). En consecuencia, el problema era planteado, en el pensamiento económico, como la necesidad de encontrar los factores que inhibían la acumulación de capital en los territorios menos desarrollados.

El desarrollo no se planteaba guiado por el progreso técnico, por consiguiente, se consideraba que para acelerar los procesos de industrialización de las áreas “subdesarrolladas” era suficiente lograr que en ellas se aplicase la tecnología existente en el mundo industrializado. Asimismo, la industrialización era considerada como sinónimo de modernización, lo cual la convirtió en una meta a alcanzar por derecho propio; y el gobierno como el responsable de guiar el proceso.

Acorde con las ideas pioneras de la <<economía del desarrollo>> la industrialización se concebía como un proceso de cambio estructural en las áreas “menos desarrolladas”, al pasar de economías agrícolas a economías industriales (proceso que traería beneficios a la mayoría de su población), y no tan solo como el ascenso industrial de un grupo de empresas. La industrialización bajo esta “idea de desarrollo” permitiría el incremento de las tasas salariales impulsado por una mayor productividad por el uso del capital, propiciando con ello el “círculo virtuoso del desarrollo”.

En consecuencia, el debate, en las primeras aproximaciones teóricas de la <<economía del desarrollo>>, se centró en determinar si los factores que inhibían la acumulación del capital en las áreas “menos desarrolladas” eran

internos o externos al territorio. Las aproximaciones que consideraban los factores internos, en general, juzgaban que era necesario un “gran impulso” en los territorios “menos desarrollados” para acelerar sus procesos de industrialización, ya que sin este, el proceso sería lento o tal vez no ocurriría. Para las aproximaciones que consideraban los factores externos, en general, establecían que la estructura del sistema capitalista era del tipo centro-periferia lo que inhibía o limitaba, de manera importante, las posibilidades de industrialización de los territorios periféricos.

Con el transcurrir de los años la “idea de desarrollo” ha cambiado. El aumento en la complejidad de las problemáticas sociales, tales como: el incremento de la pobreza mundial, la obvia e innegable problemática ambiental y el incremento de las desigualdades entre países, ha hecho que el término “desarrollo” se aleje de la idea inicial de tan solo industrialización de un territorio. Sin embargo, a pesar de la emergencia de nuevas aproximaciones teóricas, cuyo concepción del desarrollo es muy distinta a la inicialmente planteada por los autores pioneros de la <<economía del desarrollo>>, en la actualidad, toda vía se concibe a la industrialización, como una condición, aunque no suficiente, si necesaria para mejorar los niveles de ingreso de los habitantes de un territorio.

Con los procesos de reestructuración económica mundial, iniciados en la década de los años setenta, asociados al cambio en el modo de acumulación, se presenta un cambio en la articulación espacial de las actividades productivas. Tal proceso propicia que algunos territorios periféricos sean insertados en las Redes Globales de Producción a través de su participación en ciertos eslabones de la misma. Dinámica que abrió la posibilidad de que estos territorios participen en la producción mundial de bienes y servicios, haciendo emerger, de nuevo, el interés sobre las teorías de la industrialización y en general sobre la <<economía del desarrollo>>. Se debate hoy sobre las posibilidades y/o restricciones que esta “nueva” organización de la producción ofrece a los territorios periféricos, así como las “mejores” políticas para impulsar su industrialización. Por un lado, se ve a las RGP como una

oportunidad para la industrialización de los territorios periféricos, mientras por otro, se les ve como una restricción.

Haciendo un símil con los postulados iniciales de la <<economía del desarrollo>>, el debate sobre las posibilidades que trae la inserción de los territorios “subdesarrollados” en las RGP para acelerar sus procesos de industrialización y, por ende, su “desarrollo”, es visto desde diferentes perspectivas:

- Por una parte, desde una visión cercana a la teoría de la modernización, la inserción de estos territorios en las RGP es considerada como el “big push” necesario para su industrialización. Debido a que a través de ellas llegaría la inversión requerida para acelerar este proceso; siempre y cuando, en el territorio se den “las condiciones” para que ello suceda. Del mismo modo, se considera que la presencia de eslabones de las RGP en los territorios periféricos podría traer una serie de externalidades positivas que alentaría la “modernización” de la industria local.
- Por otra parte, aproximaciones teóricas cercanas a la teoría de la dependencia, presentan a las RGP como parte de la estructura del sistema económico, ahora globalizado; la cual “condena” a los territorios periféricos a los eslabones más bajos y por tanto el desarrollo del centro sigue implicando el subdesarrollo de la periferia. Al ser las RGP estructuras que responden y son “gobernadas” por las empresas transnacionales, se les ve como una expresión del desarrollo capitalista que se ha profundizado a escala mundial, reforzándose la idea de la unicidad del sistema capitalista.
- Por último, bajo una perspectiva estructuralista, se menciona que las posibilidades de desarrollo económico de los países periféricos están cada vez más relacionadas con la naturaleza de inserción en estas RGP, y en general a la economía mundial. Por tanto, la estructura centro-periferia permanece y la posición que ocupan en la escala mundial condiciona sus procesos de industrialización y desarrollo. Con las RGP sigue permaneciendo la idea que las diferencias entre el centro

y la periferia no se deben únicamente a la diferente dotación de factores, sino también a la relación de dominación asimétrica que se establece entre ambos. Así como el comercio internacional fue considerado en los inicios de estructuralismo latinoamericano como el instrumento de acumulación usado por el centro, ahora lo es el control mundial de la producción a través de las RGP. Sin embargo, existe un matiz importante sobre su nueva propuesta de política para impulsar la industrialización de los territorios periféricos, lo que antes era “crecer hacia adentro” a través de la ISI y en crítica al “crecer hacia afuera” de la propuesta de IOE, actualmente se ha convertido en una propuesta de “crecer desde adentro”, que significa establecer las condiciones locales para aprovechar los “beneficios” de la globalización económica.

Sin embargo, a pesar de las diferentes posiciones sobre las posibilidades que ofrece las RGP a los territorios “subdesarrollados”, parece haber un consenso que las dinámicas observadas en los territorios periféricos, en este contexto de globalización económica, han complejizado el análisis de los factores que explican la localización industrial y el desarrollo económico. Se considera, en la actualidad, que las teorías del desarrollo pioneras han sido rebasadas ante las “nuevas” condiciones económicas. Lo anterior ha hecho emerger nuevas interpretaciones teóricas relacionadas con el tópico

Ante dicha complejidad, algunas de estas vertientes teóricas enfatizan la importancia del territorio, como espacio social, para interpretar lo sucedido. En ellas, se les da gran pesos a las condiciones institucionales y/o económicas locales como factor explicativo de los resultados favorables vistos en ciertos territorios que se les considera “ganadores” bajo estos procesos globales.

De la misma forma en los últimos años han emergido en el medio académico algunos marcos conceptuales que utilizan el concepto de Red o Cadena para analizar esta “nueva” organización de la producción y las posibilidades que esta ofrece a la industrialización de los territorios periféricos. Dentro de estos marcos destacan el de las Cadenas Globales de Valor (CGV) y el de las Redes Globales de Producción (RGP), mismos, que han sido utilizados,

recientemente, por diversos investigadores y organismos internacionales para analizar las dinámicas que se presentan en los territorios periféricos que en ellas participan.

En estos marcos conceptuales, se presenta el concepto de <<ascenso industrial>>, como la posibilidad que tienen las empresas situadas en los eslabones más bajos de la red de escalar y así tener mayores beneficios. Este concepto se utiliza como sinónimo de desarrollo económico y se presenta entre los beneficios que ofrecen las RGP a los territorios periféricos. De acuerdo con el análisis realizado en esta tesis, esta es una de las mayores debilidades de este marco conceptual al reducir el concepto de desarrollo económico a un simple ascenso industrial de empresas. Por tanto, existe un reduccionismo en el concepto de industrialización y desarrollo económico si lo comparamos con el presentado por marcos teóricos iniciales de la economía de desarrollo que lo consideraban como sinónimo de cambio estructural. Se observa que en el marco de las CGV o RGP la industrialización es simplemente entendida como la mejora de algunas empresas y no del territorio en su conjunto.

Algunos autores han mencionado que este reduccionismo se debe a que el objeto de estudio dentro del marco de las CGV es la empresa y/o una industria pero no el territorio. En esta tesis se muestra que el “ascenso” de unas cuantas empresas en un territorio no necesariamente conlleva a una dinámica de “ascenso” del territorio en su conjunto. Más aún, la participación de un territorio en las RGP puede producir mayor polarización económica y no propiciar mayor cohesión social, situación que se observa en el caso de la industria del vestido en Yucatán en la cual la “competitividad” que mostraban algunas empresas exportadoras no se vio reflejada en el resto de las pequeñas empresas de la industria local; por el contrario, hubo indicios en el estudio que la presencia de las RGP generó menor cohesión social.

La escasa relación que existe entre el concepto de ascenso industrial y un automático mayor bienestar de los habitantes de un territorio, se observa en estudios de caso realizados recientemente por diversos autores que entre sus principales conclusiones está que el ascenso industrial no necesariamente se

ha visto reflejado en un ascenso social. Por el contrario, se ha visto en algunos territorios periféricos su participación en las RGP ha propiciado menores condiciones de calidad de vida en los trabajadores que en ellas se ocupan. Por tanto, la emergencia reciente del término <<ascenso social>> para complementar este tipo de estudios de casos muestra la debilidad del concepto ascenso industrial para comprender los impactos de las RGP en las condiciones de vida de los habitantes de un territorio.

El marco de las RGP complementa al de las CGV integrando un esquema para analizar el impacto de estas redes en el desarrollo regional. Para ello, este marco propone contemplar tanto factores endógenos como exógenos al territorio. La incorporación de los factores endógenos reconoce la importancia de estos en los procesos de industrialización de los territorios. Es decir, establece que el desarrollo económico de un territorio en parte sigue siendo explicado por factores endógenos.

Según este marco conceptual son los factores endógenos los que en mayor medida explican que se capture mayor valor en el territorio al participar en una RGP. Lo cual está en concordancia con la hipótesis de esta tesis.

En la presente tesis intentamos mostrar que las características histórico-económicas, culturales, sociales e institucionales influyen en la forma como se inserta un territorio en la economía global y pueden influir en su evolución; y al mismo tiempo su desarrollo económico está asociado a factores endógenos y no a su sola inserción en las RGP. Para argumentar lo anterior se analizaron en primer lugar los cambios ocurridos en la industria mundial del vestido en las últimas décadas, la evolución de la industria del vestido en México en este mismo periodo y finalmente se estudiaron las dinámicas que se presentaron en Yucatán y en su industria del vestido después de la inserción de este territorio en las redes globales de suministro de prendas de vestir a Estados Unidos.

Las dinámicas observadas en las últimas décadas en la industria mundial del vestido relacionadas con la manera como se organiza su producción y

comercio mundial, obedecen más a la intensificación a escala mundial del sistema capitalista que a simples cambios en la relocalización de la producción.

La manera como se organizaba la producción de la industria del vestido en los países centrales, que durante décadas mostró condiciones de trabajo difíciles (llegando a casos de explotación laboral) en los llamados *sweatshops*, está siendo trasladada a los países periféricos, como efecto de la desregulación de la economía mundial. El tipo de organización de la producción de corte capitalista en la industria del vestido, observado en los territorios centrales, hoy está alcanzando una escala mundial.

También se mostró en este trabajo que la evolución de la industria mundial del vestido está estrechamente ligada con los procesos presentados en cada una de las revoluciones industriales y con el marco regulatorio impuesto al comercio mundial por los países centrales. Durante más de un siglo los países centrales han dado forma a la geografía del comercio y producción mundial de prendas de vestir al establecer marcos regulatorios que obedecen a sus intereses. La reestructuración mundial de la industria del vestido en un contexto de globalización económica es reflejo de lo anterior y producto de las estrategias de las empresas transnacionales para obtener mayores tasas de ganancias.

Por lo cual, al estar ligada la reestructuración de la industria mundial del vestido, en general, a estrategias para incrementar las tasas de ganancias de los grandes corporativos, se observa en la actualidad en ella procesos de poca sustentabilidad ambiental y social. Ejemplo de ello es el modelo de negocios denominado *fast fashion* implementado recientemente por algunos corporativos internacionales, el cual persigue incrementar la tasa de consumo per cápita de prendas de vestir y que a todas luces produce un uso intensivo de recursos naturales. Asimismo, en pleno siglo XXI siguen apareciendo casos de explotación laboral en fábricas y talleres que confeccionan prendas de vestir para marcas internacionales.

En años recientes, bajo el contexto actual de globalización económica, la relocalización de la producción de prendas de vestir a diversos países

periféricos, ha posicionado la idea de que esto puede ayudarles a impulsar su industrialización y desarrollo económico. Lo cual sucedería a través de un posible “efecto derrame” hacia su industria local que se produciría con su participación en ciertos “eslabones” de las RGP. La idea anterior proviene, también, del análisis sobre el papel que ha tenido la industria del vestido en los procesos históricos de industrialización en algunos territorios hoy considerados como “desarrollados”. Sin embargo, lo observado en años recientes en los territorios periféricos participantes en estas RGP ha sido contrastante y, en muchos casos, dista de estar relacionado a procesos de cambios estructurales que, a mediano plazo, puedan impulsar el desarrollo económico de dichos territorio.

Tal es el caso de México que a partir de 1980 ha basado su estrategia de industrialización a través de su integración progresiva a la economía global, lo que ha generado una serie de dinámicas que han cuestionado la efectividad de la estrategia; siendo las principales las siguientes:

- 1) La llegada al territorio Mexicano de la IME la cual está asociada a un modelo de producción que basa su competitividad en bajos costos de mano de obra.
- 2) La desarticulación de las cadenas locales y regionales de producción, así como la polarización de la economía al tener por un lado una industria “moderna” ligada al mercado de exportación y una industria “tradicional” que produce para el mercado local con problemas de bajos niveles tecnológicos.
- 3) Incremento de la economía informal propiciado por la desarticulación de las cadena productivas locales.
- 4) Crecimiento de las exportaciones y producción pero con poco impacto en las economías locales, al ser la mano de obra, por lo general, el único valor agregado en el territorio, que, como se mencionó, por la lógica del modelo debe permanecer con salarios bajos.

Referente a la industria del vestido en México el cambio de modelo de industrialización del país significó la inserción de su territorio en las redes de

suministro de prendas de vestir hacia Estados Unidos que generó diversas dinámicas en la industria nacional del vestido y en las entidades mexicanas participantes, entre las más importantes podemos señalar las siguientes:

- 1) La llegada de fábricas ligadas a consorcios internacionales que maquilaban prendas de vestir para marcas reconocidas que ligó a los territorios participantes a las RGP de la industria mundial del vestido y puso a competir la mano de obra mexicana con las de otros países maquiladores de prendas de vestir.
- 2) Para las fábricas y talleres de la industria local del vestido que logran insertarse en las RGP, significó “encadenarse” en los últimos eslabones de ellas, que por su posición dentro de la cadena de valor son las que reciben mayores presiones para mantener bajos los costos de producción que en muchos casos desemboca en la explotación laboral o el uso de talleres informales para la maquila.
- 3) Sobreexplotación y contaminación de los mantos acuíferos al convertirse México en uno de los principales productores de pantalones de mezclilla a nivel mundial, actividad económica considerada de las más contaminantes de los mantos acuíferos debido a los procesos industriales necesarios para lavar la mezclilla.
- 4) La inserción de comunidades rurales en las lógicas de las RGP que vino a producir una serie de problemáticas sociales por lo que algunos analistas han considerado que su presencia está destruyendo el tejido social comunitario a cambio de nuevas formas de esclavitud social.

Por otro lado, en el análisis realizado en este trabajo se observó que el cambio de modelo de industrialización de México encontró diferentes realidades y condiciones económicas en las industrias del vestido de cada entidad. Por un lado, estaban las entidades de México que durante la ISI habían desarrollado una industria del vestido fuerte, mientras que por otro lado estaban las entidades, entre ellas Yucatán, cuya industria del vestido era todavía incipiente. Se puede decir que las industrias del vestido de cada región mexicana enfrentaron un mismo proceso pero de diferente modo, situación que fue determinante en la naturaleza de su inserción a las RGP y posterior evolución.

Lo anterior se considera significativo para esta tesis porque se observó que las condiciones iniciales y los factores endógenos en cada entidad mexicana e industria local del vestido fueron características importantes que condicionaron su desempeño en las RGP. Con lo cual se puede inferir que en un contexto de globalización económica el desarrollo económico sigue siendo un proceso *path-dependent* y que los factores endógenos influyen en este.

En el caso de Yucatán, se mostró como las dinámicas observadas en su industria manufacturera en un contexto de globalización económica han sido contrastantes. Por un lado, la llegada de la IME, sobre todo de la rama del vestido, detonó, en pocos años, la producción, exportaciones, y sobre todo el empleo en las zonas rurales; pero por otro, se ha producido el debilitamiento de su industria manufacturera local, lo cual ha significado el aumento de la informalidad y precariedad del trabajo en su territorio. En el mismo sentido, se observó que con la misma rapidez que creció la IME así también se fue del territorio yucateco.

Asimismo, en esta tesis se señaló cómo diversos factores histórico-económicos, ocurridos en el territorio yucateco antes de la década de los ochenta, propiciaron su incipiente y escasa diversificación industrial en comparación con otras entidades mexicanas. Por tanto, los cambios institucionales instrumentados por el gobierno mexicano en la década de los ochenta, ligados a su integración a la economía global, encontraron a Yucatán en un momento de cambio de eje de acumulación de capital, que durante un siglo había sido la agroindustria henequenera. Situación que consideramos ha influido en la evolución de su industria manufacturera bajo un contexto de globalización económica.

Durante la década de los ochenta y principios de los noventa, la intensificación de la competencia en los mercados locales y la desarticulación de las cadenas productivas locales y regionales en México, debido a su política de liberalización y apertura comercial, tuvo un fuerte impacto en la incipiente

manufactura yucateca. Los niveles de productividad que en ella había le hacían difícil competir con las grandes empresas trasnacionales.

En esa misma época, el gobierno mexicano comienza a aplicar una estrategia de industrialización orientada a las exportaciones. Bajo esa lógica, las características “tradicionales” de la manufactura yucateca, hacían parecer poco factible que, a través de ella, se pudiera “acelerar” el proceso de industrialización del territorio yucateco. La atracción de la IME sería entonces, la que se consideró, la mejor estrategia para que este proceso ocurriera. La IME sería el “Big Push” necesario para iniciar este proceso.

Bajo estas premisas la política de fomento industrial en Yucatán centró, en mayor medida, sus esfuerzos en insertar al territorio yucateco en las RGP que en fortalecer a su industria local. Las características “tradicionales” de la industria yucateca no “encajaban” en el modelo de industrialización liderado por las exportaciones.

La firma del TLCAN y las necesidades estratégicas de la industria estadounidense del vestido propiciaron, que entre los años 1994 a 2001, se incrementará exponencialmente la llegada de la IME al territorio yucateco. Situación que convirtió a Yucatán en una de las regiones con mayor crecimiento económico, en ese periodo, de entre las regiones de los países que conforman la OCDE; por lo cual el mismo organismo la clasificó entre las regiones rezagadas pero con dinámico desempeño económico.

Sin embargo a pesar del crecimiento del PIB, el empleo y las exportaciones, el modelo maquilador tuvo un impacto negativo en la cohesión social. Como en el primer proceso de industrialización de Yucatán, ligado a la agroindustria henequenera, el modelo de industrialización a través de la IME, estuvo basado en la explotación de la fuerza de trabajo de la población maya y su evolución ligó el desempeño de la economía yucateca a las dinámicas de la economía mundial.

Con los cambios en los marcos regulatorios del comercio mundial de la industria del vestido, las crisis financieras mundiales y las transformaciones en las estrategias de aprovisionamiento de prendas de vestir de las grandes empresas transnacionales, a partir del 2001, inicia la caída de la IME en Yucatán. El cierre y migración de un gran número de maquiladoras durante la primera década del siglo XXI fue significativo con su consecuente impacto en el empleo, sobre todo en las áreas rurales,

Un hecho relevante para esta tesis es que a pesar del empeño del gobierno yucateco, de atraer a su territorio maquiladoras de exportación asociadas a industrias consideradas de mayor contenido tecnológico que la industria del vestido (por ejemplo, industria automotriz, industria aeroespacial), el resultado ha sido nulo. Mientras que en el norte y centro de México se posiciona la industria electrónica y la automotriz, en el sur-sureste del país, el retroceso de la Industria manufacturera y maquiladora de exportación en los primeros quince años del siglo XXI ha sido significativo.

Después de más de 25 años de esfuerzos para industrializar al territorio yucateco a través de su inserción en las RGP y su participación dentro de la economía global los resultados han sido escasos. Más aún, los principales rezagos sociales de la economía yucateca siguen asociados a su escasa industrialización. En los últimos años la industria manufacturera yucateca profundizó su estructura en ramas industriales de bajo nivel tecnológico y ha mostrado un debilitamiento en general, creándose unidades económicas de pequeño tamaño cuyo aporte al empleo, y el valor agregado es escaso, redundando, aún más, en la precarización del empleo en Yucatán.

Referente a la industria del vestido en Yucatán, se mostró como la estrategia de industrialización seguida por México hasta la década de los ochenta y la monoproducción henequenera propició su inicio tardío en el territorio yucateco. Fue hasta la década de los sesenta y setenta de siglo pasado que comienza su aparición de manera industrial en su territorio. Por tanto, el cambio de modelo de desarrollo de México encontró en el territorio yucateco una industria local del vestido incipiente, pero que ya comenzaba a reflejar su importancia social

por la gran cantidad de personas que dependían de esta actividad económica, sobre todo en las comunidades rurales, y por estar ligada a las tradiciones locales.

El estímulo a la industria local del vestido fue, también, una política para impulsar nuevas fuentes de ingreso en las comunidades rurales, que para ese entonces, experimentaban la caída de la agroindustria henequenera. Poco a poco las comunidades rurales yucatecas fueron participando en esta actividad, en especial las mujeres mayas, que utilizaron sus conocimientos para el bordado de prendas de vestir para integrarse a esta actividad económica. La industrialización del territorio yucateco, aunque tardía, comenzaba ligada a sus costumbres y tradiciones. El saber hacer, de las mujeres de la cultura maya se veía reflejada en ella.

Por otro lado, en la década de los sesenta y setenta se incrementa en el territorio yucateco la producción industrial de la guayabera. Prenda de vestir que, hoy en día, sigue siendo parte de la vestimenta de los hombres en Yucatán y que, a pesar de que su origen no es yucateco, esta se ha convertido en un icono de su cultura y tradiciones. Se puede considerar que la fabricación de guayaberas es la actividad económica que impulsó, durante esos años, el crecimiento de la industria del vestido en Yucatán y la industrialización de algunas áreas rurales del Estado. El crecimiento de esta actividad industrial, en el territorio yucateco, generó una organización de la producción en la cual participaban algunas comunidades rurales que se especializaron en la maquila de esta prenda de vestir. Los principales talleres de confección de prendas de vestir, en esos años, crecieron ligados a la producción de la guayabera y un gran número de familias dependía de esta actividad económica.

Por tanto, en esta tesis consideramos que en Yucatán ha existido una relación indisoluble entre su territorio con su industria del vestido. La fabricación de prendas de vestir, como se mencionó, nació arraigada a su cultura y costumbres. La fabricación de guayaberas y prendas de vestir con bordados, le han dado a la industria yucateca del vestido identidad desde sus inicios. Así como, la organización industrial de su producción incluyó, desde su comienzo,

a talleres situados en las zonas rurales y a mujeres indígenas provenientes de la cultura maya.

Sin embargo, bajo la lógica de un modelo de industrialización ligado a las exportaciones seguido por México, a partir de la década de los ochenta, las características “tradicionales” de la industria local del vestido eran considerada, por los responsables del fomento económico en México, más como una debilidad que como un fortaleza. “Condenando”, en esos años, a la industria local del vestido a no ser considerada dentro de las políticas de fomento industrial.

En la segunda mitad de la década de los noventa del siglo pasado, la reestructuración de la industria del vestido en Estados Unidos y la firma del TLCAN propició la inserción del territorio yucateco en las redes de suministro de prendas de vestir hacia ese mercado. Para esos años, la industria del vestido estadounidense implementó una serie de estrategias de relocalización de sus fábricas de confección para poder competir con las importaciones de origen asiático, que inundaban su mercado con vestimenta de bajo costo. La posición geográfica y la abundancia de mano de obra, hacía de Yucatán un territorio ideal para convertirse en un centro maquilador de prendas de vestir hacia ese mercado, principalmente para los corporativos situados en la frontera sur de ese país; región que ha estado asociada al territorio yucateco desde los inicios de la agroindustria henequenera. Por tanto, los factores de “atracción” regional se conjuntaron con las necesidades estratégicas de las empresas trasnacionales para producir la llegada de la IME del vestido al territorio yucateco.

Sin embargo, la inserción del territorio yucateco a las RGP fue más parecida, en su naturaleza, a una zona de procesamiento de exportación; debido a que se instalaron en su territorio fábricas ligadas a corporativos trasnacionales para maquilar prendas de vestir para el mercado estadounidense que solo utilizaron la mano de obra de la región. La incipiente industria local del vestido en Yucatán no tuvo las características tecnológicas requeridas por los grandes corporativos trasnacionales para encadenarse a estas RGP, situación diferente

a lo ocurrido en otras entidades mexicanas, en los cuales las fábricas de confección locales sí participaron en estas redes. Por tanto, se observa que las características de la industria local y los factores endógenos influyeron en el tipo de relación que se estableció con las RGP.

Los *spillovers* hacia la industria local fueron limitados pues la IME en Yucatán, de rama del vestido, se instaló en general en las comunidades rurales del Estado, en busca de la mano de obra rural que había dejado la caída de la industria henequenera. La llegada de estas empresas al territorio yucateco no fue motivada por otros factores relacionados con la “competitividad” de la industria local del vestido. Los bajos salarios pagados para poder mantener su “competitividad” y el poco encadenamiento con la economía local mostraron ser una estrategia limitada para producir un cambio estructural en la economía yucateca.

Asimismo, la especialización de la industria local del vestido era diferente a la IME que llegó a su territorio. En Yucatán, para esos años, ya cobraba importancia social una industria local del vestido ligada a productos típicos de la región (Guayaberas y prendas de mujer con bordados), mientras que la IME que llegó a su territorio, en general, se especializaba en pantalones de mezclilla y playeras de algodón. Bajo esta situación, es posible pensar, que la atracción de inversión extranjera directa puede, en algunos casos, destruir un tejido productivo arraigado, que en términos de desarrollo tiene “mayor valor” que lo que su llegada pueda crear.

Con un mercado interno deprimido y fuera de la lógica de las políticas de fomento industrial implementadas en esa época; a muchos de los talleres locales de la industria del vestido solo les queda “encadenarse” a la IME. De pronto, la industria local del vestido se convirtió en el eslabón más bajo de estas RGP, con las implicaciones que esto conlleva. Asimismo, la mano de obra yucateca, sobre todo la de las comunidades rurales, fue ligada a competir con otros países con menores tasas laborales que también participaban en estas RGP.

La caída de la IME del vestido en Yucatán, en tan poco tiempo, mostró, también, lo poco sostenible del modelo para la industrialización de su territorio. Las mismas estrategias del capital transnacional que insertaron al territorio yucateco en sus RGP, ahora, lo dejaban “fuera”. La búsqueda de aprovisionamiento por el llamado “paquete completo”, así como de territorios con menores tasas salariales, llevó a estas transnacionales a migrar a otros países.

Un hecho relevante a señalar es que la fabricación prendas de vestir típicas de la región (guayaberas y prendas de vestir con bordados) logró subsistir en el territorio yucateco a pesar del auge maquilador, y de que, como ya se señaló, en esa misma época, fue considerada marginal por las políticas de fomento económico en el Estado por no estar ligadas a mercados de exportación. Más aún, actualmente, la mayor parte de las personas que dependen de esta actividad lo hacen en este tipo de empresas y existen localidades rurales especializadas en su producción. Asimismo, la población rural sigue teniendo un papel relevante en la industria local del vestido y en la organización de su producción. Además, esta actividad sigue siendo el sustento económico de miles de familias en el territorio yucateco, sobre todo de los más bajos niveles económicos.

Asimismo, en Yucatán, en la actualidad, existen comunidades rurales especializadas en la producción de prendas de vestir típicas de la entidad. Este es el caso de Tekit y Kimbilá, en donde más del 80% de su población depende económicamente de esta actividad económica. En Kimbilá, casi la tercera parte de sus unidades económicas se dedica a la fabricación de prendas de vestir, y en Tekit, casi la mitad de sus unidades económicas. La importancia de Kimbilá y Tekit en la industria del vestido en Yucatán no solo es cuantitativa sino también cualitativa ya que ambas localidades son consideradas como un icono de la industria yucateca del vestido por el trabajo que se ve plasmado en las prendas de vestir que en ellas se fabrican. La producción de algunos talleres situados en estas comunidades alcanza mercados nacionales e, incluso, internacionales.

Sin embargo, la vocación de ambas localidades, dentro de la confección de prendas de vestir, es marcadamente diferente. Kimbilá está ligado a la producción industrial de prendas de vestir pero de corte artesanal, mientras que a Tekit se le puede considerar un pueblo maquilador. Kimbilá es conocida por sus tradicionales bordados. En los talleres y sencillas boutiques de la población se pueden admirar y comprar prendas de vestir con bordados mismos que son un icono del trabajo artesanal del pueblo yucateco. Mientras que Tekit, se convirtió en el principal centro maquilador de las guayaberas yucatecas. Los talleres de la industria local del vestido de mayor tamaño, situados en Mérida, la capital de Yucatán, utilizan esta población rural para maquilar parte de su producción. La experiencia en la maquila de prendas de vestir ha hecho que en sus talleres se elaboren otro tipo de prendas de vestir para compradores provenientes de la región.

Las distintas vocaciones, dentro de la industria local del vestido, de estas comunidades rurales ha hecho que su desempeño hay sido disímil. Cada especialización productiva tiene una naturaleza diferente. En Kimbilá, el trabajo de bordado agregado a las prendas de vestir busca generar una prenda con mayor valor económico; mientras que en Tekit, el trabajo de maquila requiere mantener los costos de mano de obra bajos para permitirles “competir”. Se puede decir que en Kimbilá se intenta convertir el valor cultural en valor económico, mientras que en Tekit se aprovecha el diferencial de salarios que existe en las zonas rurales con respecto a las zonas urbanas para mantener los costos de fabricación bajos. Esta diferente naturaleza de cada especialización se ha visto reflejada en un mejor desempeño económico en Kimbilá que en Tekit.

Bajo estas observaciones, sería recomendable que la política de fomento industrial en Yucatán busque fortalecer los talleres localizados en Tekit, que le permita dejar de ser solo considerado como un pueblo maquilador y convertirlo en un centro productor de guayaberas y prendas típicas de la región. Para el caso de Kimbilá es necesario, también, fortalecer las capacidades de comercialización de sus talleres.

La importancia de las comunidades rurales en la industria yucateca del vestido, a nuestro parecer, implica que si se quiere hablar de un proceso de fortalecimiento industrial que impulse el desarrollo del territorio yucateco, necesariamente deberá incluirlas, considerando sus costumbres y tradiciones; y respetando la identidad de la industria local del vestido. Su especialización productiva “tradicional” más que un limitante es una fortaleza para su desarrollo. Asimismo, la “supervivencia” de una industria local del vestido ligada a la producción de prendas típicas, muestra el arraigo que esta actividad tiene con su territorio y sus características evidencian que sus determinantes esenciales son endógenos.

La anterior aseveración se confirmó a través de una encuesta realizada a una muestra de unidades económicas de la industria local del vestido en Yucatán, la cual mostró que, en general, la industria local del vestido, en la actualidad, está caracterizada por micro y pequeñas empresas ligadas a la confección de prendas típicas de la región y al mercado regional. Sin embargo también se observó la problemática tecnológica en la mayoría de los talleres de la industria local del vestido.

La misma encuesta arrojó que la comercialización es una de las principales problemáticas observadas en la industria local del vestido. La mayor parte de la industria local del vestido sigue vendiendo directo en sus fábricas. Se observó también que un porcentaje importante de talleres de menor tamaño viven de maquilar a otras fábricas locales. Cabe destacar que algunas empresas locales han innovado en sus productos e incursionado en otros mercados, incluyendo el de exportación.

Ante la caída de la IME en Yucatán y la importancia social que sigue teniendo la industria local del vestido, en los últimos años han surgido algunos programas del Gobierno Yucateco que intentan mejorar su “competitividad” a través del fortalecimiento de sus capacidades. La pregunta desde la perspectiva de la industrialización y desarrollo, en un contexto de globalización económica, es si es posible hacer que las vocaciones locales de la industria del vestido en Yucatán puedan “competir” con las dinámicas globales de la

industria mundial del vestido; y, en segundo lugar, cuáles son las estrategias a aplicar que no solo incrementen su competitividad sino también mejoren la cohesión social en su territorio, sabiendo que las comunidades rurales mayas son parte indisoluble de su historia.

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario para la caracterización de la industria del vestido en Yucatán



I. Identificación de la empresa

1.- Nombre de la empresa: _____

2.- Dirección (incluir localidad): _____

II. Estructura de la empresa

3.- Año de creación de la empresa: _____

4.- Esta registrada la empresa en el programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación):

Si <input type="checkbox"/> Año de Registro: _____	No <input type="checkbox"/>
--	-----------------------------

5.- Número de empleados:

Número de Empleados	Respuesta
De 0 a 10	
De 11 a 20	
De 21 a 50	
De 51 a 100	
Más de 101	

6.-Principales productos manufacturados o partes de productos manufacturados (RM):

<input type="checkbox"/> Guayaberas <input type="checkbox"/> Ropa para dama <input type="checkbox"/> Ropa para niño <input type="checkbox"/> Ropa para Caballero <input type="checkbox"/> Playeras de Algodón <input type="checkbox"/> Pantalones de Mezclilla <input type="checkbox"/> Bordados <input type="checkbox"/> Estampados Otro: _____ _____

7.- Origen del Capital (favor de indicar %):

Local	Nacional	Extranjero	Mixto Especifique_____
-------	----------	------------	---------------------------

8.- Destino (Mercado) de sus productos (Favor de indicar el % que corresponde a cada mercado)

Local %	Regional %	Nacional %	Exportación %
------------	---------------	---------------	------------------

Nota: Local=Yucatán, Regional=Sureste de México, Nacional=Otros Estados
Exportación=Extranjero, incluye la maquila para un tercero que exporta

9.- ¿Qué canales de distribución utilizaba/utiliza la empresa para sus productos? (RM)

<input type="checkbox"/> Directo al consumidor en la fabrica <input type="checkbox"/> Agente de ventas <input type="checkbox"/> A mayorista <input type="checkbox"/> Le maquilo a otra empresa <input type="checkbox"/> Tengo puntos de ventas Otros: ¿Cuáles? _____ _____
--

10.- ¿Cuáles son sus principales TIPOS de clientes?
(No se requiere dar nombre de los clientes) (RM)

<input type="checkbox"/> Consumidor Directo <input type="checkbox"/> Boutiques locales <input type="checkbox"/> Boutiques regionales <input type="checkbox"/> Tiendas de autoservicio o departamentales <input type="checkbox"/> Le maquilo a empresas locales /nacionales <input type="checkbox"/> Le maquilo a empresas extranjeras Otros: _____
--

11.- ¿Qué porcentaje de su producción es maquila para un tercero?

_____ %

12.- ¿Tipo de empresa que subcontrata para la realización de su producción o parte de ella?

- No subcontrato
- Talleres domiciliarios de mi misma localidad
- Pequeñas empresas de mi misma localidad
- Talleres domiciliarios de otra localidad
- Pequeñas empresas de otra localidad

III. Relación de la empresa con las RGP.

13.- La empresa maquila o ha maquilado para la IME:

- No maquilamos para la IME
- Maquilamos partes de la prenda para la IME local/nacional
- Maquilamos partes de la prenda para la IME extranjera
- Maquilamos la prenda completa para la IME local/ nacional (diseño y/o insumos son proporcionados por la contratante).
- Maquilamos la prenda completa para la IME extranjera (diseño y/o insumos proporcionados por la contratante)
- Ofrecemos paquete completo a la IME local/Nacional
- Ofrecemos paquete completo a la IME extranjera

14.- Si la empresa tiene clientes en el extranjero, tales como minoristas, comercializadoras, fabricantes de marca, mencione que tipo de relación existe (RM):

- No tenemos clientes en el extranjero
- Solamente maquilamos parte de la prenda de vestir
- Maquilamos la prenda completa (Diseño e insumos son proporcionados por la empresa extranjera)
- Les ofrecemos el paquete completo (Prenda terminada)

IV. Percepción sobre los impactos positivos y/o negativos que trajo la presencia de la IME en el territorio yucateco y en general de la política de apertura comercial seguida por México

15.- ¿La apertura comercial de México le ha ayudado en el crecimiento de su empresa?

Si ____ ¿De qué manera? _____ _____ _____
No ____ ¿por qué? _____ _____ _____

16.- ¿La llegada de la industria maquiladora de exportación en gran cantidad entre los años 1994 y 2001, beneficio al crecimiento de su empresa?

Si ____ ¿De qué manera? _____ _____ _____
No ____ ¿por qué? _____ _____ _____

17.-Mencione los países de procedencia de sus principales insumos

INSUMO	PAISES
Tela	
Hilos	
Botones	
Cierre	
Empaques	
Accesorios	
Etiquetas	
Otros	

18.- Principales países de donde procede su maquinaria:

<input type="checkbox"/> México
<input type="checkbox"/> Estados Unidos
<input type="checkbox"/> Italia
<input type="checkbox"/> Alemania
<input type="checkbox"/> España
<input type="checkbox"/> Canadá
<input type="checkbox"/> China
<input type="checkbox"/> Corea
<input type="checkbox"/> Taiwán
Otro(s): _____

19.- Describa brevemente alguna innovación que haya realizado en su empresa en los últimos cinco años

20.- En su opinión, ¿cuáles son los principales cambios cualitativos que ha tenido la industria del vestido en Yucatán desde la apertura comercial (Firma del Tratado de Libre Comercio)?

21.- ¿Cuáles son las principales problemáticas que enfrenta la industria del vestido local?

22.- ¿Cuál ha sido los principales impactos POSITIVOS que ha traído la industria maquiladora a la industria del vestido local?

23.- ¿Cuál ha sido los principales impactos NEGATIVOS que ha traído la industria maquiladora a la industria del vestido local?

Sección para el encuestador

1.- Describa el tipo de empresa que visitó. (¿Es una empresa familiar, es un taller domiciliario, es una micro empresa ya registrada formalmente, es una empresa pequeña pero no registrada, es una taller artesanal?).

2.- Describa cuál es el principal giro de la empresa (¿de dónde obtiene sus ingresos regularmente? ¿A quién o a quienes le vende?)

3.- Describa las condiciones de la maquinaria (¿es una maquinara antigua o moderna? ¿Son máquinas de coser manuales?)

4.- ¿Es esta es una empresa maquiladora de prendas para terceras empresas o es un empresa con prendas de vestir con diseños propios?

RM = Respuesta múltiple

Anexo 2. Guía de entrevista para empresarios y funcionarios relacionados con la industria del vestido en Yucatán



I. Identificación del entrevistado

1.- Nombre: _____

2.- Cargo: _____

II. Impactos positivos y negativos que dejó a la industria local del vestido la presencia de la IME en el territorio yucateco

3.- ¿En su opinión, qué impactos positivos dejó a la industria local del vestido la llegada, en gran número, de la Industria Maquiladora de Exportación entre 1994 a 2001?

4.- ¿En su opinión, qué impactos negativos dejó a la industria local del vestido la llegada, en gran número, de la Industria Maquiladora de Exportación entre 1994 a 2001?

5.- ¿En general, en su opinión, que impactos positivos y/o negativos considera que trae a la industria local del vestido su participación en las Redes Globales de Producción?

III. Cambios cualitativos en la industria local del vestido

6.- ¿En su opinión, cuáles son los principales cambios cualitativos y dinámicas que ha tenido la industria local del vestido en Yucatán desde la apertura comercial (Firma del Tratado de Libre Comercio)?

7.- ¿En su opinión, qué efectos ha tenido la política de apertura comercial de México en la industria local del vestido de Yucatán?

IV. Principales problemáticas que enfrenta la industria local del vestido

8.- ¿Cuáles son las principales problemáticas que enfrenta la industria local del vestido en la actualidad?

9.- ¿En su opinión, qué políticas de fomento se deben impulsar para fortalecer a la industria local del vestido?

10.- ¿cuáles considera son las perspectivas de la industria local del vestido en los próximos años en un contexto de globalización económica?

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, M. (1979). *Regulación y crisis del capitalismo*. México: Siglo XXI Editores.
- Al interior del Estado. (n.d.). ¿Guayaberas? Tekit es el destino correcto. Retrieved January 18, 2015, from <http://www.alinteriordelestado.com/tradiciones-y-costumbres/guayaberas-tekit-es-el-destino-correcto/>
- Albornoz, L. (2001). *Maquiladoras: Nueva estrategia de desarrollo rural*. Universidad Autónoma de Yucatán.
- Aldama, Z. (2012, December 9). Tragedias tejidas en Bangladesh. *El País*. Madrid: Ediciones El País.
- Allwood, J., Laursen, S., Malvido de Rodríguez, C., & Bocken, N. M. (2006). *Well dressed? The present and future sustainability of clothing and textiles in the United Kingdom. The present*. Cambridge: Institute for Manufacturing. University of Cambridge.
- Alonso, J. (1997). Efectos del TLCAN en la micro industria del vestido de Tlaxcala, México. *Comercio Exterior*, 103–110.
- Alonzo, F. (2011). Evolución de la industria del vestido en Yucatán en el marco de las cadenas globales de valor. *Revista de Economía*, XXVIII(76), 105–129.
- Alonzo, F., & Viana, M. (2015). Dinámica de la tecnología en las actividades manufactureras en Yucatán 2003-2008. En *Competitividad e innovación en Yucatán* (pp. 171–193). Mérida, México: Universidad Autónoma de Yucatán.
- Amin, S. (1973a). *El capitalismo periférico*. México: Nuestro Tiempo.
- Amin, S. (1973b). *El desarrollo desigual*. Nuestro Tiempo.
- Appelbaum, R. (2005). TNCs and the Removal of Textiles and Clothing Quotas.

- Appelbaum, R., Bonacich, E., & Quan, K. (2005). The End of Apparel Quotas: A Faster Race to the Bottom?
- Appelbaum, R. P., & Gereffi, G. (1994). Power and profits in the apparel commodity chain. En E. Bonacich, L. Cheng, N. Chibchilla, N. Hamilton, & P. Ong (Eds.), *Global production: The apparel industry in the Pacific Rim* (pp. 42–62). United States of America: Temple University Press.
- Archivo Confidencial Agencia Informativa. (n.d.).
www.archivoconfidencial.com.mx.
- Arnold, C. E. (2010). Where the Low Road and the High Road Meet: Flexible Employment in Global Value Chains. *Journal of Contemporary Asia*, 40(4), 612–637.
- Arrighi, G. (1990). The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery. En W. Martin (Ed.), *Semiperical States in the World-Economy* (pp. 11–42). New York: Greenwood Press.
- Asheim, B. (1992). Flexible specialization, industrial districts and small firms: a critical appraisal. En *Regional development and contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialization* (pp. 45–63). London: Belhaven Press.
- Bacon, D. (2006). Gloobal - México: Las condiciones de trabajo en las maquiladoras empeoraron desde el TLCAN. Retrieved May 15, 2014, from <http://www.gloobal.net/iepala/gloobal/fichas/ficha.php?id=1914&entidad=Textos>
- Bair, J. (2005). Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. *Competition & Change*, 9(2), 153–180.
- Bair, J., & Gereffi, G. (2001). Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry. *World Development*, 29(11), 1885–1903.

- Bair, J., & Gereffi, G. (2003). Los conglomerados locales en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México. *Comercio Exterior*, 29, 338–355.
- Balassa, B. (1982). *Development Strategies in Semi-Industrial Economies* (Word Bank, Vol. 13). The Johns Hopkins University Press.
- Balassa, B. (1983). *The Role of Foreign Trade in the Economic Development of Korea*. World Bank.
- Baños, O. (1996). *Neoliberalismo, reorganización, y subsistencia rural: el caso de la zona henequenera de Yucatán 1980-1992*. Mérida, México: Universidad Autónoma de Yucatán.
- Baran, P. A. (1957). *The political economy of growth*. Monthly Review Press.
- Bárcena, A., Prado, A., Cimoli, M., & Malchik, S. (2010). *Las TIC para el crecimiento y la igualdad: renovando las estrategias de la sociedad de la información*.
- Barrientos, S., Gereffi, G., & Rossi, A. (2011). Progreso económico y social en las redes productivas mundiales. Nuevo paradigma. *Revista Internacional Del Trabajo*, 130(3-4), 347–373.
- Barrios, M. A. (2002). El calzón de manta y los Levi's: Los indios detrás de las transnacionales en Tehuacán.
- Barrios, M., & Santiago, R. (2004). *Tehuacán: del calzón de manta a los bluejeans. Humanos y Laborales del Valle de Tehuacán*. AC. Puebla, México.
- Becerril, J., Ortiz, R., & Albornoz, L. (2012). Maquiladoras e ingreso de los hogares en Yucatán. *Problemas Del Desarrollo*, 171(43), 135–160.
- Beigel, F. (2006). Vida, muerte y resurrección de las “teorías de la dependencia.” En CLACSO (Ed.), *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano* (pp. 287–326). Buenos Aires.

- Beltrán, M. (1985). Cinco vías de acceso a la realidad social. *Reis*, 29(Enero-Marzo), 7–41.
- Bender D.E., & Greenwald, R. A. (2003). *Sweatshop USA: the American sweatshop in the historical and global perspective*. Psychology Press.
- Benko, G., & Lipietz, A. (1994). *Las regiones que ganan*. Alfons el Magnanim.
- Bernhardt, T. (2013). *Developing countries in the global apparel value chain: a tale of upgrading and downgrading experiences - Working papers - Publications - Capturing the Gains at The Brooks World Poverty Institute, University of Manchester* (No. 22). New York.
- Biles, J. J. (2004). Export-oriented Industrialization and Regional Development: A Case Study of Maquiladora Production in Yucatán, Mexico. *Regional Studies*, 38(5), 517–532.
- Biles, J. J. (2010). Redes de producción globales y políticas regionales. *Ciudades*, 87, 24–30.
- Boisier, S. (2001). Desarrollo (local): ¿De qué estamos hablando? *Transformaciones Globales, Instituciones Y Políticas de Desarrollo Local*, 103, 48–74.
- Bonacich, E. (1994). *Global production: the apparel industry in the pacific Rim*. Temple University Press.
- Bonacich, E., & Appelbaum, R. (2000). *Behind the label: Inequality in the Los Angeles apparel industry*. Berkeley / Los Angeles / London: University of California Press.
- Brannon, J., & Baklanoff, E. N. (1987). *Agrarian Reform and Public Enterprise: The Political Economic in Yucatan's Henequen Industry*. Tuscaloosa, AL.: Iniversity of Alabama Press.
- Braun, O. (1973). *El intercambio desigual. Ensayo sobre antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. Madrid: Siglo XXI.

- Brigden, K., Cadena, A., Casper, K., Cobbing, M., Colin, M., Crawford, T., ... Terras, P. (2012). *Hilos tóxicos: Al desnudo, Exponiendo el papel de la industria textil en la contaminación de los ríos en México*.
- Brigden, K., Casper, K., Cobbing, M., & Crawford, T. (2012). *Toxic Threads: The Big Fashion*. Amsterdam.
- Buitelaar, R., Urrutia, R., & Padilla, R. (1999). *Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y transformació productiva*.
- Campo Sáenz, A., Sheila, M. M., & Luis, M. R. (2013). *Crecimiento y Desigualdad*.
- Cano-Orellana, A. (2015). Política pública, desarrollo económico e inclusión. El papel de las Instituciones. En *Políticas Públicas para la Inclusión Social: Énfasis en estudios para Yucatán* (p. 169). Mérida. México.: En prensa.
- Canto, R. (2001). *Del henequén a las maquiladoras: la política industrial en Yucatán, 1984-2001*. Instituto Nacional de Administración Pública.
- Canto, R. (2011). Competitividad y cohesión social. El caso de la industria del vestido en Yucatán. *Estudios Sociales*, 19(38), 222–248.
- Capdevielle, M. (2007). La globalización de procesos productivos y sus efectos en la economía mexicana. El caso de la industria maquiladora de exportación. En A. Lara Rivero (Ed.), *Co-evolución de empresas, maquiladoras, instituciones y regiones: una nueva interpretación* (Primera, pp. 51–96). México: Universidad Autónoma Metropolitana, Adiat, Miguel Angel Porrua.
- Capitán, A. L. H. (1998). *El pensamiento económico sobre desarrollo: de los mercantilistas al PNUD*. Universidad de Huelva.
- Cardoso, F. H. (2009). New paths: Globalization in historical perspective. *Studies in Comparative International Development*, 44(4), 296–317.

- Carrillo González, G., & Mota Martínez, E. O. (2008). El impacto de la flexibilización laboral. Evidencias en México. *Administración Y Organizaciones. Universidad Autónoma Metropolitana*, (Junio).
- Carrillo, J., & Lara, A. (2004). Nuevas capacidades de coordinación centralizada. ¿Maquiladoras de cuarta generación en México? *Estudios Sociológicos*, 22(66), 647.
- Castells, M. (2004). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Madrid, España.
- Castilla, B., & García, A. (2006). La industria maquiladora de exportación en Yucatán y su especialización en la rama de la confección. *El Cotidiano*, 136(Marzo-Abril).
- Castilla, B., & Torres, B. (2007). Hacia nuevas formas de organizar el trabajo en la IME de Yucatán: análisis de dos empresas. *El Cotidiano*, (142 Marzo-Abril), 53–63.
- Castilla, B., & Torres, B. (2010). Crisis sobre crisis en la industria maquiladora de exportación y sus consecuencias en la ocupación. El caso de Yucatán. *El Cotidiano*, 162(julio-agosto 2010), 43–56.
- Castro, M. (2004). Panorama crítico para la industria textil y del vestido mexicana. *El Cotidiano*, 73–84.
- Cattaneo, O., & Gereffi, G. (2013). Joining, upgrading and being competitive in global value chains: a strategic framework. *World Bank Policy ...*, (April).
- CEPAL. (2012). *Una visión integrada del desarrollo*. San Salvador.
- Chaney, D. (1996). *Estilos de Vida*. (Talasa, Ed.). Madrid, España.
- Chang, H.-J. (Ed.). (2003). *Rethinking development economics*. New York: Anthem Press.
- Coe, N. M., & Hess, M. (2013). Global production networks, labour and development. *Geoforum*, 44, 4–9.

- Coe, N. M., Hess, M., Yeung, H. W.-C., Dicken, P., & Henderson, J. (2004). "Globalizing" regional development: a global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29(4), 468–484.
- Collins, J. L. (2009). *Threads: Gender, labour, and power in the global apparel industry*. University of Chicago Press.
- Comas Medina, A. (2002). LAS MAQUILADORAS EN MÉXICO. Retrieved April 17, 2014, from <http://rcci.net/globalizacion/2002/fg296.htm>
- Contreras, Ó. F., & Munguía, L. F. (2007). Evolución de las maquiladoras en México: Política industrial y aprendizaje tecnológico. *Región Y Sociedad*, 19, 71–87.
- Coq Huelva, D. (2001). *Impactos económicos y territoriales de la reestructuración: la industria agroalimentaria en Andalucía*. *Revista de estudios regionales*. Universidad de Sevilla.
- Cosgrave, B. (2012). *Historia de la moda. Desde Egipto hasta nuestros días*. (G. Gili, Ed.).
- Counting the cost of fast fashion. (2012). Retrieved March 28, 2014, from <http://theconversation.com/counting-the-cost-of-fast-fashion-5297>
- Dabat, A., Rivera, M. A., & Sztulwark, S. (2007). Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje. *Problemas Del Desarrollo*, 38(151), 11–36.
- De la O., M. E., & Medina, N. E. (2008). La precariedad como trayectoria laboral. Las mujeres de la industria maquiladora en México. *Carta Económica Regional, Núm., 100*,(Septiembre-diciembre), 49–74.
- De Sarmiento, M. P., Roggero, F. S., & Ramirez, L. (2001). *El cultivo de las elites: grupos económicos y políticos en Yucatán en los siglos XIX y XX*. Conaculta.

- Delgado Cabeza, M. (2006). Economía, territorio y desigualdades regionales. *Revista de Estudios Regionales*, 7585, 93–128.
- Delgado Cabeza, M., & Sánchez Fernández, J. (1999). Las desigualdades territoriales en el Estado español. 1955-1995. *EURE (Santiago)*, XXV(75), 41–62.
- Denle una oportunidad a. (n.d.). Retrieved January 20, 2015, from <http://a7.com.mx/pulso/mundo-politico/4313-denle-una-oportunidad-mi-stilo-es-yucatan.html>
- Dicken, P. (2007). *Global shift: Mapping the changing contours of the world economy*. SAGE publicatios Ltd.
- Dos Santos, T. (1970). *Dependencia y cambio social*. Santiago de Chile: Universidad de Chile, Centros de Estudios Socioeconómicos.
- Dos Santos, T. (1978). *Imperialismo y dependencia*. México, D.F.: Era.
- Dosomething.org. (n.d.). 5 Effects of Fast Fashion. Retrieved March 27, 2014, from <https://www.dosomething.org/tipsandtools/5-effects-fast-fashion>
- Dussel Peters, E. (1997). *La economía de la polarización: teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*. (JUS, Ed.). México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Dussel Peters, E. (2000). *El tratado de libre comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*.
- Dussel Peters, E. D. (2008). GCCs and Development: A Conceptual and Empirical Review. *Competition & Change*.
- EFXTO Comunidad forex. Diccionario. (n.d.). Retrieved January 20, 2015, from <https://www.efxto.com/diccionario/b?start=21>

- El gasto en prendas de vestir en España crecerá un 26% hasta 2018 - EAE. (n.d.). Retrieved February 15, 2015, from <http://www.eae.es/news/2014/06/16/el-gasto-en-prendas-de-vestir-en-espana-crecera-un-26-hasta-2018>
- Emmanuel, A. (1972). *Unequal exchange: A study of the imperialism of trade. Modern reader, PB-188*. Monthly Review Press.
- Ester, P., López, A., Lourdes, M. De, & Solís, C. (2010). La evolución histórica e importancia económica. *Economía Y Sociedad, XIV*(Enero-junio), 51–68.
- Esteva, G. (1996). Desarrollo. En W. Sach (Ed.), *Diccionario del Desarrollo: Una guía del conocimiento como poder* (p. 399). PRATEC.
- F., S. de la L. (2014). Seca realidad de manantiales. *El Mundo de Tehuacán*.
- Ferrando, A. P. (2013). *Las Cadenas Globales de Valor, los países en desarrollo y sus PYMES*. Buenos Aires.
- Fonseca, M. (2004). Reflexiones sobre el concepto de embeddedness. *Polis: Investigación Y Análisis Sociopolítico Y Psicosocial, segundo se*, 145–164.
- Fortune 500 2013: Annual ranking of America's largest corporations from Fortune Magazine. (n.d.). Retrieved March 22, 2014, from <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/index.html>
- Fröbel, F., Heinrichs, J., & Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo: Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid, España: Siglo XXI Editores.
- Fuentes, A. G. de, & Morales, J. (2000). Dinámica regional de Yucatán 1980-2000. *Investigaciones Geográficas, 42*, 157–172.
- Fujii, G. (2010). ¿Crecimiento liderado por las exportaciones o por el mercado interno? (análisis con base en la economía mexicana). *Usc.es*, 1–23.

- García de Fuentes, A., & Morales, J. (2000). Dinámicas Regionales de Yucatán 1980-2000. *Investigaciones Geográficas. Boletín Del Instituto de Geografía En Yucatán*, (42), 157–172.
- García de Fuentes, A., Pérez Medina, S., & Espejo-Saavedra, R. (1996). Factores de localización de la industria maquiladora: el caso de Yucatán México. *Year Book. Conference of Latin America Geographers*, 22, 17–30.
- García de León, G. (2005). Eliminación del sistema de cuotas textiles: nuevo entorno competitivo para la industria exportadora de prendas de vestir en México. *Estudios Sociales*, 13 Núm. 25(Enero-Junio), 70–91.
- García de León, G. (2008). *Inserción de México en la arquitectura cambiante de redes del suministro del vestido hacia Estados Unidos 1985-2003*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- García de León, G., & P, G. G. D. L. (2009). Estrategias corporativas y reconfiguración de las cadenas de proveeduría del vestido hacia Estados Unidos: el caso de la firma Levi Strauss & Co. *Estudios Fronterizos*, 10.
- García, L. D. (2014). Son 8 los municipios que más contaminan en Puebla: Semarnat. Retrieved May 31, 2014, from http://www.milenio.com/region/municipios-contaminan-Puebla-Semarnat_0_255574724.html
- Gault, D. A., & Lepore, W. (2009). Poder, patrón de dependencia y nuevo institucionalismo económico: Límites y restricciones de la literatura contemporánea. *Gestión Y Política Pública*, 18(55), 253–305.
- Gaultier, S. (2006). Mundialización, espacios de la maquila y movilidad Maya en Yucatán. In *Un secreto bien guardado. mundialización y reestructuración productiva en Yucatán* (p. 272). Mérida. México.: Miguel Ángel Porrúa.
- Gereffi, G. (2000). La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte : Es el TLCAN una maldición o una bendición ? En R.

- Buitelaar & E. Rodríguez (Eds.), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana* (pp. 53–108). INTAL-CEPAL.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas Del Desarrollo. UNAM*, 32(125), 9–38.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
- Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (1994). *Commodity chains and global capitalism*. (G. Gereffi & M. Korzeniewicz, Eds.). Praeger.
- Gereffi, G., & Memedovic, O. (2003). *The global apparel value Chain: What Prospect for Upgrading by Developing Countries*. Viena.
- Gitli, E. (1997). *La industria de la Maquila en Centro América*. Guatemala.
- Gómez, Vega, M. . (2004). El desarrollo de la maquila en México. *Problemas del Desarrollo*, 35(138).
- González Amador, R. (2002). El deterioro ambiental cuesta a México 63 mil mdd anuales: BM. *La Jornada*. México.
- Grunchy, A. (1947). *Modern economic thought*. New York: Prentice Hall.
- Grupos Sociales. Materia de sociología en WordPress.com. (n.d.). Retrieved June 4, 2015, from <https://csociologiaupn.wordpress.com/grupos-sociales/>
- Guanajuato el Clúster Automotriz mas dinámico en México*. (n.d.).
- Guayaberas Yucatecas - Historia de la guayabera. (n.d.). Retrieved January 6, 2015, from <http://guayaberaskalam.com/historiadelaguayabera.html>
- Guía de moda I: Slow Fashion - news - faircompanies. (n.d.). Retrieved February 15, 2015, from <http://www.faircompanies.com/news/view/guia-moda-i-slow-fashion/>

- Guillén, A. (2012). México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington. *Estudios Avanzados*, 26(75), 57–76.
- Gunder Frank, A. (1979). *Acumulación dependiente y subdesarrollo*. Era.
- Helmsing, A. (1999). Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación. *EURE (Santiago)*, XXV(75), 5–39.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H. W.-C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436–464.
- Herrera, R. (2008). La teoría económica neoliberal y el desarrollo. In Hacer (Ed.), *25 años de neoliberalismo* (pp. 55–69).
- Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press.
- Hopkins, T., & Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*.
- Howard, A. (1997). Labour, history and sweatshop in the new global economy. In *No sweatshop: Fashion, free trade the rights of the garment workers* (pp. 151–172).
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2000). *Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research* (Vol. 29). IDS Working Paper.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2001). Governance in global value chains. *IDS Bulletin*, 32(3), 19–29.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). Developing Country Firms in the World Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains.
- Industria Automotriz*. (2012). *Industria Automotriz. Monografía*.
- INEGI. (2007). *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*. Aguascalientes, México: INEGI.

- INEGI. (2009). *Censos Económicos 2009*. Aguascalientes.
- INEGI. (2010). *Censo de población y vivienda*. Aguascalientes, México.
- Inicia la Semana de Yucatán en México en el Palacio de los Deportes | Al Interior del Estado. (n.d.). Retrieved January 18, 2015, from <http://www.alinteriordelestado.com/tradiciones-y-costumbres/inicia-la-semana-de-yucatan-en-mexico-en-el-palacio-de-los-deportes/>
- Johansson, E. (2010). *Slow fashion-the answer for a sustainable fashion industry?*
- Jones, J. (1995). Forces behind restructuring in US apparel retailing and its effects on the US apparel industry. *Industry, Trade and Technology Review*, 23–27.
- Joy, A., Sherry Jr, J. F., Venkatesh, A., Wrang, J., & Chan, R. (2012). Fast fashion, sustainability, and the etical appeal of the luxury. *Fashion Theory*, 16(3), 273–295.
- Kaplinsky, R. (2000). *Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value-Chain Analysis?* (No. 110).
- Kaplinsky, R. (2013). *Globalization, poverty and inequality: Between a rock and a hard place*. John Wiley and Sons.
- Kay, C. (1998). Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal. una perspectiva latinoamericana. *Nueva Sociedad*, Noviembre-(158), 100–119.
- Knorringa, P., & Pegler, L. (2006). Globalization, firm upgrading and impacts on labour. *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 97(5), 470–479.
- Kosacoff, B., & López, A. (2008). América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades. *Globalización, Competitividad Y Gobernanza*, 2, 18–32.

- Krugman, P. (1997). *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*. Antoni Bosh.
- Krugman, P. (1998). The Role of Geography in Development. In *Annual Bank Conference on Development Economics* (pp. 89–107). Wa: The.
- La guayabera, a campaña. (n.d.). Retrieved January 20, 2015, from <http://noticiasdeyucatan.blogspot.mx/2010>
- Leal, M., & Gelover, S. (2002). *Evaluación de la calidad del agua subterránea de fuentes de abastecimiento en acuíferos prioritarios de la región Cuencas Centrales del Norte*. México.
- Leycegui, B., & Fernández de Castro, R. (Eds.). (2000). *¿Socios naturales? Cinco años del TLCAN*. México D.F.
- Luna, I. (2009). PYMES y cadenas de valor globales. Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo. *Análisis Económico*, XXIV.
- Luna, I. R. (2009). Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo. *Análisis Económico*, XXIV, 199–216.
- Martínez de Ita, M. E., Sánchez Daza, G., & Campos Ríos, G. (2006). El trabajo en la industria textil y del vestido en México: 2000-2003. In *La Situación del Trabajo en México, 2006* (Vol. 406, pp. 277–292). México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana; Plaza y Valdez.
- Martínez, M. D. la O. (2004). La industria maquiladora en México, 2000-2004. *Docencia.izt.uam.mx*.
- Mata, J. (1990). *La industria del vestido una opción para el estado*. Universidad Autónoma de Yucatán.
- McDougall, D. (2007, October 28). Indian “slave” children found making low-cost clothes destined for Gap | World news | The Observer. *The Observer*. New Delhi.

- Meadows, D. H., Randers, D. L., & Jorgen, M. (1992). *Mas allá de los límites del crecimiento*. Madrid, España: Aguilar.
- Meier, G., & Stiglitz, J. (2002). *Fronteras de la economía del desarrollo: el futuro en perspectiva*. Washington, D.C.: Banco Mundial y Alfaomega Colombiana S.A.
- Memedovic, O. (2004). *Inserting local industries into Global Value chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading with a focus on Asia*. UNIDO, Vienna. Vienna.
- Mendieta Pacheco, A. (1998). *La empresa integradora como estrategia de cooperación empresarial en la industria de la confección. Una alternativa para el crecimiento y desarrollo de las PYMES*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mendiola, G. (1999). *México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa* (No. 49). México, D.F.
- Mercado de Ropa y Zapatos en Chile - Outlet Chile. (n.d.). Retrieved February 15, 2015, from <http://www.outletchile.cl/mercado-de-ropa-y-zapatos-en-chile/>
- Merchand Rojas, M. A. (2009). Reflexiones en torno a la nueva geografía económica en la perspectiva de Paul Krugman y la localización de la actividad económica. *Breves Contribuciones Del Instituto de Estudios Geográficos*, 21, 206–223.
- Mezcua, U. (2013, September 10). Aral: el mar que secó la Unión Soviética - ABC.es. ABC.es. Madrid.
- Mkandawire, T., & Rodríguez, V. (2001). *The Need to Rethink Development Economics*. Ciudad del Cabo, Sudáfrica.
- Molero Simarro, R. (2008). *Análisis epistemológico del surgimiento de la Economía del Desarrollo en la historia del pensamiento económico. Una crítica postdesarrollista*. Madrid.

- Moncayo Jiménez, E. (2001). *Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial* (No. 13). Santiago de Chile.
- Moreno-brid, J. C., Rivas Valdivia, J. C., & Santamaría, J. (2005). *México: Economic growth exports and industrial performance after NAFTA* (No. 42). México, D.F.
- Mueren más de 200 trabajadores por incendio en Karachi | NTR Zacatecas .com. (2012). Retrieved March 22, 2014, from <http://ntrzacatecas.com/2012/09/12/mueren-mas-de-200-trabajadores-por-incendio-en-karachi/>
- Murra, Y. (2009). La Comarca Lagunera, muy contaminada — bionero.org. Retrieved May 31, 2014, from <http://www.bionero.org/sociedad/la-comarca-lagunera-muy-contaminada>
- Neidik, B., & Gereffi, G. (2006). Explaining Turkey's emergence and sustained competitiveness as a full-package supplier of apparel. *Environment and Planning A*, 38(12), 2285–2303. <http://doi.org/10.1068/a38127>
- Noticias de Yucatán: La Canainves se deslinda de Mi Stilo es Yucatán. (n.d.). Retrieved January 20, 2015, from <http://noticiasdeyucatan.blogspot.mx/2010/08/la-canainves-se-deslinda-de-mi-stilo-es.html>
- Noticias la Gente Radio la Primerisima. (n.d.). Retrieved from <http://www.radiolaprimerisima.com/noticias/6711>
- Nurkse, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*.
- OCDE. (2008a). *Enhancing the role of SMEs in global value chains*. Paris, Francia.
- OCDE. (2008b). *Estudios territoriales de la OCDE: Yucatán, México 2007*. Fundación Plan Estratégico de Mérida, A.C., Mexico.

- OCDE. (2009). *Estudio Regionales de la OCDE de Innovación Regional*. 15 Estados Mexicanos. México, D.F.
- OMC. (2012). *Estadísticas del comercio internacional 2012*. Ginebra, Suiza: OMC.
- Ortí, A. (1995). La confrontación de modelos y niveles epistemológicos en la génesis e historia de la investigación social. In *Métodos y Técnicas Cualitativas de Investigación en Ciencias Sociales* (pp. 85 – 95). España.
- PARRAS, (n.d.). Retrieved May 5, 2014, from <http://www.parras.com.mx/>
- Patlán, P., & Delgado, D. (2009). La industria del vestido en México: Diagnóstico, prospectiva y estrategia.
- Pereira, M., & Soloaga, I. (2012). *Determinantes del crecimiento regional por sector de la industria manufacturera en México de 1988-2008*. México, D.F.
- Picard, A. (2003). *Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas*. (O. Internacional, Ed.). Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio.
- Piore, M., & Sabel, C. (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Plank, L., Rossi, A., & Staritz, C. (2012). *Workers and Social Upgrading in “Fast Fashion”: The Case of the Apparel Industry in Morocco and Romania* (No. 33).
- Polèse, M. (1998). *Economía urbana y regional: Introducción a la relación entre territorio y desarrollo*. Costa Rica: Libro Universitario Regional.

- Por Esto! | Yucatán. Lanza la campaña “Así es la Guayabera. Así es Yucatán.” (n.d.). Retrieved January 20, 2015, from http://www.poresto.net/ver_nota.php?zona=yucatan&idSeccion=1&idTitulo=363730
- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, (March-April), 73–93.
- Presentan iniciativa para elevar competitividad de industria del vestido - El Diario de Yucatán. (n.d.). Retrieved January 24, 2015, from <http://yucatan.com.mx/merida/economia-merida/presentan-iniciativa-para-elevar-competitividad-de-industria-del-vestido>
- Preston, P. W. (1999). *Una Introducción a la Teoría del Desarrollo*. (S. X. Editores, Ed.). México, D.F.
- Público.es - La imágenes de la tragedia en Bangladesh. (2013). Retrieved March 28, 2014, from <http://www.publico.es/internacional/454269/la-imagenes-de-la-tragedia-en-bangladesh>
- Puerto, R. (1989). *La industria del vestido en Mérida, Yucatán*. Universidad Autónoma de Yucatán.
- Quintal, A. (2010). *Política económica y desarrollo industrial en Yucatán: el caso de la industria manufacturera*. Universidad Autónoma de Yucatán.
- Ramírez, L. A. (2006). *Un secreto bien guardado: mundialización y reestructuración productiva en Yucatán*. (U. A. de Yucatán, Ed.). Mérida. México.: Miguel Ángel Porrua.
- Ramos, B., & Quintanilla, A. (2006). La industria maquiladora de exportación de Yucatán y su especialización en la rama de la confección. *El Cotidiano*, (136), 29–38.
- Red de Solidaridad de la Maquila. (n.d.). ¿Qué es el Acuerdo Multifibras? Retrieved March 13, 2014, from <http://es.maquilasolidarity.org/temas/amf>

- Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política Y Tributación* (1993rd ed.). Bogota, Colombia: Fondo de Cultura Económica.
- Rose, C. (2008). Breve historia de la industria de la confección de ropa. Retrieved March 13, 2014, from http://www.doku.cac.at/hoja_informativa_1.pdf
- Rosen, E. (2002). *Making sweatshops: The globalization of the US apparel industry*. Berkeley / Los Angeles / London: University of California Press.
- Rosenstain-Rodan, P. (1943). Problems of Industrialization of Eastern and South - Eastern Europe. *The Economic Journal*, 53(210), 202–211.
- Ross, A. (1997). *No Sweat: Fashion, Free Trade, and the Rights of Garment Workers*. Verso.
- Rossi, A. (2013). Does Economic Upgrading Lead to Social Upgrading in Global Production Networks? Evidence from Morocco. *World Development*, 46, 223–233. <http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.02.002>
- Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Comunist Manifesto*.
- Rundle, R. L. (1997). Guess fabricará en México, Perú y Chile - Archivo - Archivo Digital de Noticias de Colombia y el Mundo desde 1990 - eltiempo.com. 14 de Enero. Colombia.
- Sach, W. (Ed.). (1996). *Diccionario del desarrollo. Una guía del conocimiento como poder*. Perú: PRATEC.
- Sánchez Juárez, I. L., & Campos Benítez, E. (2010). Industria manufacturera y crecimiento económico en la frontera norte de México. *Región Y Sociedad*, 22(49).
- Sandoval, S. (2012). *La cadena global de hortalizas: la estrategia de ascenso de los productores sinaloenses*. Universidad Nacional Autónoma de México.

- Sassen, S. (2000). *La ciudad global: Nueva York, Londres y Tokio*. Eudeba.
- Saxena, S. B. (2012, December 11). American Tariffs, Bangladesh Deaths - NYTimes.com. *The New York Times*. Nueva York.
- Sector mezclilla luce deslavado | El Economista. (n.d.). Retrieved May 5, 2014, from <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/04/22/sector-mezclilla-luce-deslavado>
- Sen, A. (1998). Las Teorías del Desarrollo a Principios del Siglo XXI. *Cuadernos de Economía*, XVII(29), 73–100.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. New York: Oxford University Press.
- Serrano, M. D. (2004). *La política rural europea en la encrucijada* (No. 155). Edita Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid.
- Smith, A., Pickles, J., Bucek, M., Pastor, R., & Begg, B. (2014). The political economy of global production networks: regional industrial change and differential upgrading in the East European clothing industry. *Journal of Economic Geography*.
- Sosa Fuentes, S. (2006). Modernización, dependencia y sistema-mundo: los paradigmas del desarrollo latinoamericano y los desafíos del siglo XXI. *Revista de Relaciones Internacionales de La UNAM*, Febrero-Ag(96), 87–121.
- Soto, Bladeras, J., & Gómez Guijarro, M. M. (2009). Problemática Ambiental en la Región Lagunera. Disponibilidad, Extracción y Calidad del agua. *Ciencia Cierta*, 17.
- Spener, D., Gereffi, G., & Bair, J. (2002). Introduction: The Apparel Industry and North American Economic Integration. In *Free trade and uneven development: the North America apparel industry after NAFTA*.
- Stamm, A. (2004). Value Chains for Development Policy: Challenges for Trade Policy and the Promotion of Economic Development: Concept Study.

- Staritz, C., & Morris, M. (2013). Local embeddedness, upgrading and skill development: global value chains and foreign direct investment in Lesotho 's apparel industry, (February), 1–25.
- Stohr, W., & Taylor, D. R. F. (1981). *Development from above or below?* Wiley, Chichester.
- Strassel, A. (2014). Work it! The new face of labor in fashion. *Dissent*, 61(2), 25–29.
- Stretten, P. (1981). *First thing first: meeting basic human needs in the developing countries*. New York: Word Bank by Oxford University Press.
- Stumpo, G., & Rivas, D. (2013). *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*. Santiago de Chile.
- Sturgeon, T. (2001). How Do We Define Value Chains and Production Networks? *IDS Bulletin*.
- Sturgeon, T. (2006). The Governance of Global Value Chains ; Implications for Industrial Upgrading Frame of Reference — Key Trends for Firm-level Analysis of Globalization.
- Thang Pham, V. (2010). *Upgrading of Developing Country Producers in Global Value Chains. The case of the Garment Industry in Vietnam*. VDM publishing house ltd.
- The Water Impact of Fast Fashion | MADE-BY.org. (n.d.). Retrieved March 27, 2014, from <http://www.made-by.org/blogpost/water-impact-fast-fashion>
- Tinbergen, J. (1976). *Reestructuración del orden internacional*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Toledo, E. D. la G., & Bouzas, A. (2002). La flexibilidad del trabajo en México. Retrieved May 15, 2014, from <http://docencia.izt.uam.mx/egt/publicaciones/articulos/flexibilidad.pdf>
- Torrijos, F., & Arenas, J. (1988). *Arte efímero y espacio estético*.

- Toye, J. (2003). Changing perspectives in development economics. In *Rethinking development economics* (Vol. 1). Anthem Press London.
- Trends. An anual Statistical Analysis of the U.S. Apparel & Footwear industries.* (2008). *Edition 2008.* Arlington, V.A.
- Unión Yucatán. (n.d.). Unión Yucatán información en tiempo real El Universal. Retrieved June 11, 2015, from <http://www.unionyucatan.mx/articulo/2014/01/23/economia/yucatan-enfrenta-tasa-de-desempleo-mas-alta-en-10-anos>
- Uribe, A. B., Covarrubias, K. Y., & Uribe Alvarado, I. G. (2013). El Programa Bracero: los herederos generacionales de la migración mexicana transnacional y la cofradía identitaria. *Estudios Sobre Las Culturas Contemporáneas, XiX*, 17–50.
- US apparel industry reached a value of \$338 billion in 2012. (2013). Retrieved March 22, 2014, from <http://www.companiesandmarkets.com/News/Textiles-and-Clothing/US-apparel-industry-reached-a-value-of-338-billion-in-2012/NI8084>
- Vidal, G., & Guillen, A. (2007). *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado.* Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Wallerstein, I. (1988). Development: Lodestar or Illusion? *Economic and Political Weekly*, 23(39), 2017–2023.
- Wallerstein, I. (1999). *Impensar las ciencias sociales: límites de los paradigmas decimonónicos.* (S. XXI, Ed.). México D.F.
- Wallerstein, I. (2009). Protection networks and commodity chains in the capitalist world-economy. *Frontiers of Commodity Chain*, (83), 83–90.
- Welly, S. (2007). Retailing, Clothing and Textiles Production in Australia. Working paper. Victoria University, Melbourne Australia

Werner, M. (2012). Beyond Upgrading: Gendered Labor and the Restructuring of Firms in the Dominican Republic. *Economic Geography*, 88(4), 403–422.

What is the World's Largest Fashion Retailer? (n.d.). Retrieved March 23, 2014, from <http://retailindustry.about.com>