

Globalización y maquila en México ante el Plan Puebla – Panamá

*José A. Alonso
UDLA-Puebla¹*

Resumen

La cercanía del año 2000 provocó en América Latina una avalancha de predicciones sobre la probable situación del continente al finalizar el siglo XX. Sagasti y Arévalo aseguraban, en 1992, que Latinoamérica debería recuperarse después de la década perdida. Una década después, es oportuno preguntarnos, en México, sobre las expectativas concretas, generadas a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1994. Este tratado debe considerarse como la antesala para el recientemente anunciado Plan Puebla Panamá (PPP). La estrategia global, en la cual se inserta el PPP, es una continuación lógica del proceso de apertura iniciado en México, desde 1985, e institucionalizado en 1994 con el TLCAN. Dada la amplitud del tema, analizamos el desarrollo reciente de la industria del vestido en Tlaxcala y tomamos en cuenta la explosión maquilera en este estado, para evaluar el impacto sufrido merced a la recesión económica que tiene lugar en Estados Unidos. En tal sentido, podemos preguntarnos: ¿qué papel juega México y específicamente la industria del vestido en la actual redefinición estratégica del bloque norteamericano? ¿Qué beneficios y qué amenazas traerá consigo el PPP para esta industria?

1. La investigación de campo que se comenta en esta ponencia, se realizó en los meses de julio y agosto del año 2001. Se contó con el apoyo de la Secretaría de Economía de Tlaxcala y del Colegio de Tlaxcala, así como con

Introducción

La cercanía del año 2000 provocó en América Latina una avalancha de predicciones sobre la probable situación del continente al finalizar el siglo XX. Sagasti y Arévalo, entre otros, aseguraban en 1992 que Latinoamérica debería recuperarse después de la década perdida. Sin embargo, ambos autores reconocían que las perspectivas no eran nada halagüeñas, debido al llamado “nuevo orden mundial fracturado”. En palabras de Sagasti y Arévalo (1992, p. 1103):

Somos testigos del surgimiento de un orden global fracturado; uno que es global, pero no integrado, que pone a cada uno de nosotros en contacto con todos, pero al mismo tiempo *mantiene profundos abismos* [...] que genera enormes oportunidades de progreso y a la vez segrega a una gran parte de la humanidad y *le impide el acceso a los beneficios* (énfasis añadido).

Una década después es oportuno preguntarnos en México sobre las expectativas concretas, generadas en el país a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante, TLCAN), en 1994. Este tratado debe considerarse como la antesala para el recientemente anunciado Plan Puebla Panamá (en adelante, PPP). El TLCAN despertó, en su momento, grandes esperanzas y un fenómeno parecido está teniendo lugar en estos días con respecto al PPP.

Son innumerables las preguntas que podemos formularnos en relación con este ambicioso plan. ¿Traerá consigo la modernización del sureste mexicano? ¿Será un remedio efectivo para acortar las distancias existentes entre México y los otros países de Norteamérica? Nuestra respuesta no es nada optimista. La estrategia global, en la cual se inserta el PPP, es una continuación lógica del proceso de apertura iniciado en México desde 1985 e institucionalizado en 1994 con el TLCAN. Dada la amplitud del tema concentraremos nuestra atención en un sector específico de la economía mexicana. Analizaremos, en particular, el desarrollo reciente de la industria del vestido en Tlaxcala y tomaremos en cuenta la explosión maquilera, experimentada por tal estado para evaluar el impacto sufrido

merced a la recesión económica que tiene lugar en Estados Unidos.

A la luz de esta experiencia sondearemos las perspectivas de esta industria, apoyándonos en las opiniones expresadas por los empresarios tlaxcaltecos con respecto al PPP. Las preguntas concretas son: ¿qué papel juega México y específicamente su industria del vestido en la actual redefinición estratégica del bloque norteamericano? ¿Qué beneficios y qué amenazas traerá consigo el PPP para esta industria?

Pero, antes de analizar las opiniones expresadas por los empresarios de Tlaxcala, es imprescindible referirnos a la estrategia de la globalización en el bloque norteamericano.

1. Reciente expansión manufacturera en Norteamérica

Autores mexicanos subrayan el interés de México por abrir su economía desde mediados de los ochenta (Rubio, 1992, pp. 14ss.). La pérdida de confianza en el gobierno, agravada desde 1982, fue aprovechada por las autoridades —apoyadas en el sector empresarial privado— para emprender un proceso de reestructuración de todo el aparato productivo. Pero, al cambiar el modelo económico hacia la exportación, México se enfrentó con el persistente proteccionismo económico de Estados Unidos. Para romper la cerrazón tradicional de los vecinos del norte, pensaron los estrategas mexicanos, se requería, por una parte, abrir la economía a las inversiones extranjeras y, por otra, generar los cambios legales, que garantizaran la permanencia de la reforma económica.

En definitiva, como insiste Rubio (1992, p. 22), México no tenía más remedio que insertarse en el proceso de globalización para lograr la recuperación de la producción manufacturera del país. De hecho, México dio los primeros pasos hacia el TLCAN (Gilpin, 2000, p. 241). Sin negar las aparentes ventajas para ella del TLCAN, lo cierto es que las elites políticas y empresariales estadounidenses albergaban un marcado interés por fortalecer al bloque norteamericano, pero desde la perspectiva de Estados Unidos. Este es el aspecto decisivo para entender los acontecimientos que se observan en los comienzos del siglo XXI.

la ayuda de los estudiantes Jesús A. Jurado Serna, Ana Patricia Perales Fernández, Ricardo Montijo Ruíz, Brenda Irán Ordóñez Quezada, participantes en el XI Verano de la Investigación Científica. La ayuda financiera provino de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

¿En qué se basa el interés de Estados Unidos por firmar el TLCAN y, de ahí, por lograr la apertura total de la economía mexicana?

La contrarrevolución económica reaganiana había creado tales desajustes en el sistema productivo estadounidense que Bush (padre) y Clinton se vieron forzados a imprimir un profundo giro a la estrategia norteamericana. En efecto, a comienzos de los ochenta, el presidente Reagan introdujo un conjunto de medidas proteccionistas, encaminadas a contrarrestar la exportación de automóviles japoneses a Estados Unidos. Esta nueva política comercial ha sido etiquetada de diversas maneras (Gilpin, 2001, p. 232): unilateralismo agresivo, comercio orientado a la obtención de resultados o "comercio controlado" (*managed trade*). El objetivo de Reagan con estas nuevas políticas comerciales era proteger los mercados de Estados Unidos, en particular frente a las empresas japonesas. Japón se convirtió, según Gilpin, en el principal objetivo de la estrategia estadounidense.

Preocupados los estrategas estadounidenses por la creciente desindustrialización de su economía, emitieron una serie de leyes encaminadas a abrir la economía japonesa. Otro resultado de esta tendencia, ya en tiempos de Clinton, fue el ingreso a la Organización Mundial del Comercio y, por lo que respecta a nuestra región, la firma del TLCAN, en 1994. Este tratado, como es sabido, lo único que pretende es liberalizar el comercio y facilitar las inversiones extranjeras directas entre las tres naciones norteamericanas. Pero al comenzar el siglo XXI es claro que el TLCAN ha producido, en los últimos siete años, un imparable proceso de "maquilización", en la economía mexicana, y un aumento constante de la inversión extranjera, no solo norteamericana, sino también asiática.

En definitiva, como el mismo Gilpin lo reconoce (2001, p. 247), las únicas beneficiadas en gran medida con este proceso de apertura han sido la industria automovilística estadounidense y otras industrias también protegidas por el mismo tratado. El aumento exponencial de los intereses yanquis en México es fácil de medir en términos cuantitativos. Más difícil es interpretar los efectos de esa penetración en la sociedad mexicana. De ahí que sea preciso matizar la afirmación de Gilpin de que



las inversiones facilitadas por el TLCAN han ayudado de manera significativa a México, sin dañar la economía estadounidense. Para comprobar la primera afirmación de Gilpin nos concentraremos en la evolución reciente de la industria del vestido.

2. Evolución reciente de la industria mexicana del vestido

¿Hasta qué punto ayudan las inversiones estadounidenses al desarrollo integral de México? ¿Cómo ha evolucionado la industria mexicana textil y del vestido durante la última década? La respuesta a éstas y a otras preguntas similares puede darse, en primer lugar, en términos cuantitativos.

En general, la situación económica del país, en el año 2001, era casi caótica, debido, en parte, como veremos, a la recesión de Estados Unidos. Recientemente el *New York Times* (21 de agosto de 2001) calificaba al crecimiento económico de México como una ilusión. En cuanto a la producción manufacturera, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (en adelante, INEGI) reconoce que la producción nacional cayó, en el primer semestre del 2001, 4.1 por ciento (*Reforma*, 4 de octubre de 2001); mientras que, en el estado de Tlaxcala, el decremento fue del 5 por ciento. Unos meses antes, la Cámara Nacional de la Industria del Vestido declaraba (*El Universal*, 5 de mayo de 2001) que este ramo había perdido el 20 por ciento en ventas al exterior y había despedido a 15 mil personas. Al mismo tiempo, el sector experimentaba un descenso de más del 50 por ciento, en el ritmo de las exportaciones a Estados Unidos, por lo que en el primer trimestre se habían dejado de percibir 10 millones de dólares. A escala nacional,

el impacto en los empleos ha sido inmediato. Los industriales del vestido han advertido hace poco que el sector ha perdido ya 100 mil empleos y se registra el cierre de unas tres mil plantas fabriles (*La Jornada*, 6 de octubre de 2001). En cuanto al sector maquilador, el INEGI (*El Universal*, 31 de mayo de 2001) manifestaba que este sector había perdido 51 mil empleos, en medio año.

Puede argüirse que estas cifras catastróficas son, en gran parte, consecuencia de la recesión reciente en Estados Unidos. De hecho, este tema se discutirá más ampliamente en las secciones próximas y en referencia al caso tlaxcalteca. En realidad, el modelo aperturista, iniciado en México antes de 1985, es el principal responsable de estas tendencias negativas, aunque no todas las presiones se originan en Estados Unidos. Ya en 1992, el vicepresidente del Congreso Nacional para las Exportaciones (*La Jornada*, 7 de noviembre de 1992) declaraba que 150 empresas de la rama textil (confección) habían quebrado, debido a que el mercado nacional mexicano estaba invadido por prendas orientales. El mismo personaje creía que con el TLCAN, tales tendencias tendrían que revertirse, gracias a que tal tratado eliminaría las cuotas de exportación. Los hechos posteriores no confirmaron tan alegres expectativas. Ya en 1995 (*El Financiero*, 3 de enero de 1996), la Cámara Regional de la Industria Textil y del Vestido de Puebla-Tlaxcala informaba que al cierre de 1995 se habían perdido 1 500 empleos y habían cerrado unas 300 empresas nacionales. Las presiones experimentadas por las empresas mexicanas están inversamente relacionadas con el éxito de las industrias maquiladoras de exportación. Según Luis Fabre (*El Financiero*, 14 de noviembre de 1999), el número de establecimientos en este sector pasó de 2 130, en 1995, a 3 250, en 1999, mientras que el número de establecimientos no fronterizos pasó de 684, en 1980, a 1 386, en 1999. Lo cual se refleja en la creación de nuevos empleos, los cuales pasaron de 65 219, en 1995, a 112 272, en 1999.

Estos datos cuantitativos se clarifican, en un primer momento, al saber que nuestro país vecino era, en 1994, el segundo país importador de prendas de vestir, después de la Comunidad Europea (SECOFI,

1998, pp. 1-5). Además, ya en 1997, México se había convertido en el principal proveedor de productos textiles y confeccionados a Estados Unidos (Bancomext, 1997). México, con el 11.6 de participación porcentual, era el primer país exportador, seguido por Canadá con el 9.4 por ciento.

Pero la misma SECOFI (hoy día, Secretaría de Economía) reconoce que la confección es realizada en México tanto por empresas nacionales como por maquiladoras y que éstas últimas son las más importantes. Además, la comercialización está dominada por los "clientes" de maquila, es decir, por las empresas, casi siempre extranjeras, las cuales controlan el proceso maquilador. La razón es que los clientes de maquila son los que dominan el abasto de las materias primas y ellos son también los que poseen la propiedad del diseño y del patronaje. El proceso maquilador, por lo demás, se caracteriza por tener un bajo grado de integración de insumos nacionales.

[...] al cambiar el modelo económico hacia la exportación, México se enfrentó con el persistente proteccionismo económico de Estados Unidos.

3. Marco teórico de las nuevas redes de la globalización

El panorama presentado en la sección previa no es fácil de interpretar con objetividad científica, es decir, sin caer en extremismos provocados por intereses económicos o políticos. Toda interpretación presupone un marco teórico. Por tanto, nos apoyaremos, parcialmente, en el marco conceptual delineado recientemente por Pozas (2001, pp. 185-207) y aceptaremos su invitación para contrastar sus hipótesis teóricas, tarea que realizaremos en la próxima sección.

Está de moda discutir sobre la novedad de la actual globalización (Vilas, 1999; Martínez Peinado, 1997). Aun admitiendo la tendencia innata del modo de producción capitalista a la expansión continua y a la conquista imparable de nuevos mercados, lo cierto es que hoy es fácil detectar múltiples indicadores de un fenómeno único y novedoso (Pozas, 2001, p. 185). Este fenómeno es la presencia de un nuevo tipo de empresa integrada, en redes horizontales.

A principios del siglo XX, cuando se generalizó la producción en serie de automóviles, siguieron

do el sistema fordista, las empresas estadounidenses fueron las primeras en recurrir a la organización fabril integrada de forma vertical con el objetivo de “recuperar” el control de los precios, del flujo de las materias primas y de la planeación de la producción (*ibidem*, p. 186). El “fordismo” se perfeccionó y se generalizó a lo largo de varias décadas, pero, a fines de los años sesenta, la economía mundial cambió de modo radical, cuando los países europeos —además de Japón— comenzaron a ser competidores directos de Estados Unidos. La creciente competencia entre los países centrales forzó al cambio radical de la organización de sus empresas. El Japón fue el país que se adelantó en la introducción de los cambios, pero pronto su ejemplo fue seguido, sobre todo, por las empresas alemanas y, más tarde, por las estadounidenses. Poco a poco, se implantó, a nivel mundial, la llamada “nueva división internacional del trabajo” (Fröbel, 1980, p. 13).

Esta reorganización de las industrias en el “centro” capitalista tuvo dos facetas: una interna y otra externa. La interna consistió en sustituir las corporaciones verticalmente integradas por un sistema de subcontratación y la externa se manifestó a través de la multiplicación de las inversiones exteriores. Había surgido, de esta manera, la subcontratación o maquila internacional. Ante la rigidez del “fordismo” se imponía la nueva flexibilidad organizativa y laboral y frente a los altos salarios y sindicatos fuertes de los países centrales surgían los enclaves industriales en la periferia. En palabras de Fröbel (1980, p. 23):

Las racionalizaciones de la producción, tanto en el interior como en el exterior, por una parte, y el desplazamiento de la producción hacia el extranjero (especialmente hacia países de bajo nivel salarial), por otra, van íntimamente ligadas.

El resultado de esta reorganización mundial es la creación de nuevas redes o cadenas productoras, que conectan asimétricamente a los países centrales y a los periféricos. Este nuevo modelo implica,

como lo subraya Pozas (2001, p. 188), un doble proceso, el cual “favorece, por un lado la concentración del capital y la creación de grandes empresas globales y, por el otro, incorpora un mayor número de unidades productivas más pequeñas y autónomas a un complejo sistema de subcontratación internacional”.

En este punto es preciso aceptar, con Pozas, que los teóricos no discuten todas las consecuencias generadas por esta reciente globalización del capital. Como veremos, en el caso de Tlaxcala, la

realidad supera todas las predicciones, en cuanto a la complejidad que adquieren las nuevas redes empresariales. La razón es que a los objetivos tradicionales de la subcontratación internacional, sobre todo en las industrias intensivas en fuerza de trabajo, tales como la búsqueda de mano de obra barata o la eliminación de los sindicatos, se suman ahora otras ventajas, tales como la diferenciación de los productos y el control de las marcas.

En este contexto, es iluminadora una distinción que introduce Gereffi (1994), en cuanto a los tipos de redes o cadenas de producción. Gereffi distingue las cadenas controladas por productores y las controladas por compradores. Ambos tipos de cadenas productivas pueden observarse hoy día en Tlaxcala. Aunque las primeras sean más comunes, en las industrias intensivas en capital (como las automovilísticas), eso no quiere decir que no se observen en las cadenas de industrias de la confección.

Para concluir estas notas teóricas es indispensable mencionar un último elemento: el papel que desempeñan las empresas de los países periféricos, en el seno de estas nuevas cadenas productivas, controladas por las empresas transnacionales. Coincidimos con Pozas (2001) al afirmar que el nuevo orden económico implica tanto oportunidades como riesgos para las empresas de los países en desarrollo. Ello exige matizar el aparente optimismo de Evans (1995), quien asegura que las nuevas redes empresariales abren nuevas oportunidades

[...] la Cámara Regional de la Industria Textil y del Vestido de Puebla-Tlaxcala informaba que al cierre de 1995 se habían perdido 1 500 empleos y habían cerrado unas 300 empresas nacionales

[...] Estos datos cuantitativos se clarifican al saber que nuestro país vecino era, en 1994, el segundo país importador de prendas de vestir, después de la Comunidad Europea.

para las empresas de los países periféricos. En nuestra opinión, la clave está en averiguar qué tipo de relaciones se crean entre las empresas transnacionales y las empresas nacionales. No es posible hablar sin más de las alianzas entre el capital transnacional y el local. Recordemos que la subcontratación engendra una relación estructuralmente asimétrica entre la empresa subcontratante y la subcontratada. De ahí que no sea adecuado hablar de inversiones conjuntas (*joint ventures*) entre ambos tipos de empresas. Tampoco puede admitirse, sin ulterior especificación, que las empresas locales, es decir, de la periferia, sean intermediarias entre las empresas extranjeras y los mercados domésticos. Fenómenos como la reciente recesión de la economía estadounidense ponen al descubierto la debilidad congénita, que afecta a las empresas de los países periféricos.

La superación de esta asimetría estructural requeriría la cooperación de dos factores, que casi siempre están ausentes, al menos en la periferia latinoamericana: por una parte, el apoyo decidido del Estado, a través de políticas y estrategias bien diseñadas, dirigidas a fortalecer la posición de las empresas nacionales; por otra parte, la existencia de una sólida cultura empresarial, capaz de promover el desarrollo autónomo, aunque no autárquico, de las empresas locales. Peca de optimista Evans (1995, p. 185) cuando declara que las empresas transnacionales vienen a la periferia en busca de aliados naturales. El concepto "alianza" deja entrever la presencia de una simetría entre las empresas, que casi siempre brilla por su ausencia en las relaciones entre el centro y la periferia de la economía en el mundo capitalista.

4. Las nuevas redes de la globalización en Tlaxcala

Durante los meses de julio y agosto del año 2001, entrevistamos a los dueños de veinticinco empresas manufactureras del vestido, situadas en diversos municipios del estado de Tlaxcala. El primer paso consistió en obtener información sobre el número de empresas de la rama de la confección, instaladas en dicho estado. Según la delegación de Bancomext, en 1998, había 44 empresas formales, es decir, no se incluyen las empresas informales o clandestinas, que son muy numerosas, sobre todo en los niveles de

micro y pequeña empresa (Alonso José A., 1997, 1998). Las cifras siguientes confirman el sesgo a favor de las empresas formales: el 23 por ciento eran empresas grandes, el 38 por ciento eran medianas, el 34 por ciento eran pequeñas y menos del 5 por ciento eran microempresas².

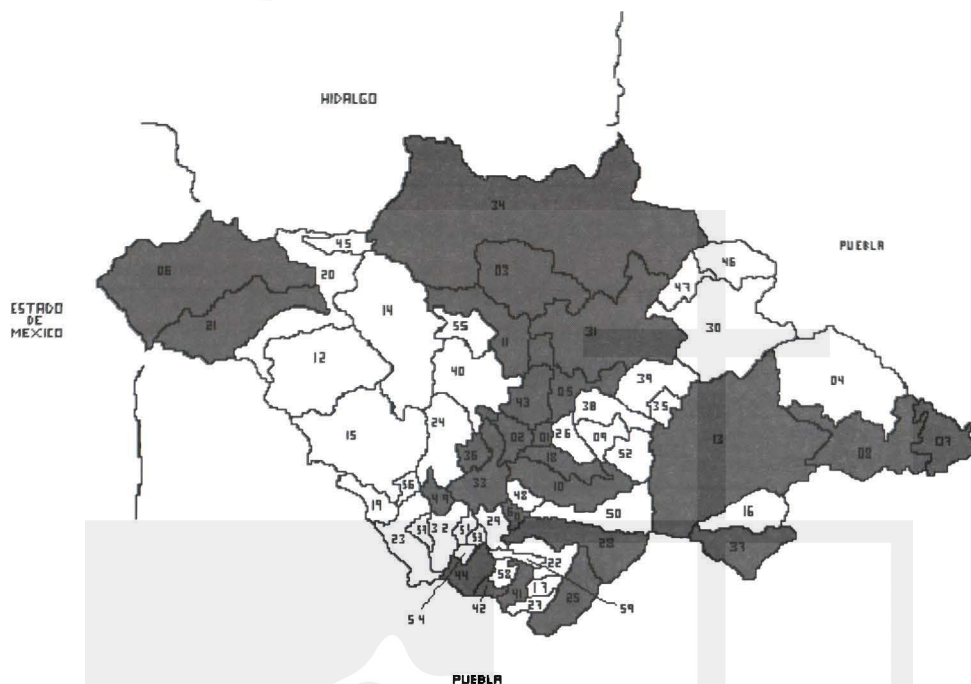
Hoy día, la Secretaría de Economía del Estado de Tlaxcala cuenta con un directorio de empresas textiles y del vestido, en el cual aparecen listadas 84 empresas, en este último rubro. De ellas, el 9.6 por ciento son grandes, el 36.1 por ciento son medianas, el 39.8 por ciento son pequeñas y el 14.5 por ciento son microempresas. Ahora bien, a fines de agosto del año 2001, al menos 13 empresas (14.6 por ciento) de la confección, de un total de 89, habían cerrado, en las últimas semanas.

En la investigación de campo pudimos obtener datos fehacientes acerca de veinticinco empresas, a través de cuestionarios aplicados a los dueños o a los gerentes, es decir, nuestra muestra abarca alrededor del 30 por ciento de las empresas tlaxcaltecas del vestido. Dada la premura del tiempo, las empresas fueron seleccionadas al azar, por lo que la muestra no es estadísticamente representativa. Buscamos, eso sí, obtener información acerca de industrias dispersas, en los municipios más representativos del estado, por su tradición en la industria del vestido (Mapa 1). Por lo demás, nuestro objetivo primordial no consistía en obtener información económica acerca de la situación de cada empresa, sino en detectar las nuevas redes de subcontratación que han surgido en el estado de Tlaxcala, a partir de 1996, cuando realizamos una investigación semejante en dicho estado (José A. Alonso, 1997; ver el Diagrama 1).

La comparación de la industria del vestido tlaxcalteca, en 1996 y en 2001, permite constatar un primer cambio importante. Hoy han desaparecido los llamados *brokers* o intermediarios (Diagrama 1), quienes jugaron un papel decisivo, en los años inmediatamente posteriores a la entrada en vigor del TLCAN para organizar la llegada de las empresas estadounidenses a territorio mexicano. Estos *brokers* han abandonado Tlaxcala y se han marchado —según informó un empresario— a tierras centroamericanas o del Caribe.

2. Actualmente, en México, se considera microempresa a la que tiene de uno a treinta trabajadores; pequeña es la que cuenta con más de treinta y menos de cien trabajadores; mediana es la que tiene más de cien y menos de quinientos; y grandes son las que tienen más de quinientos trabajadores.

Mapa 1
Ubicación municipal de las industrias de confección del estado de Tlaxcala



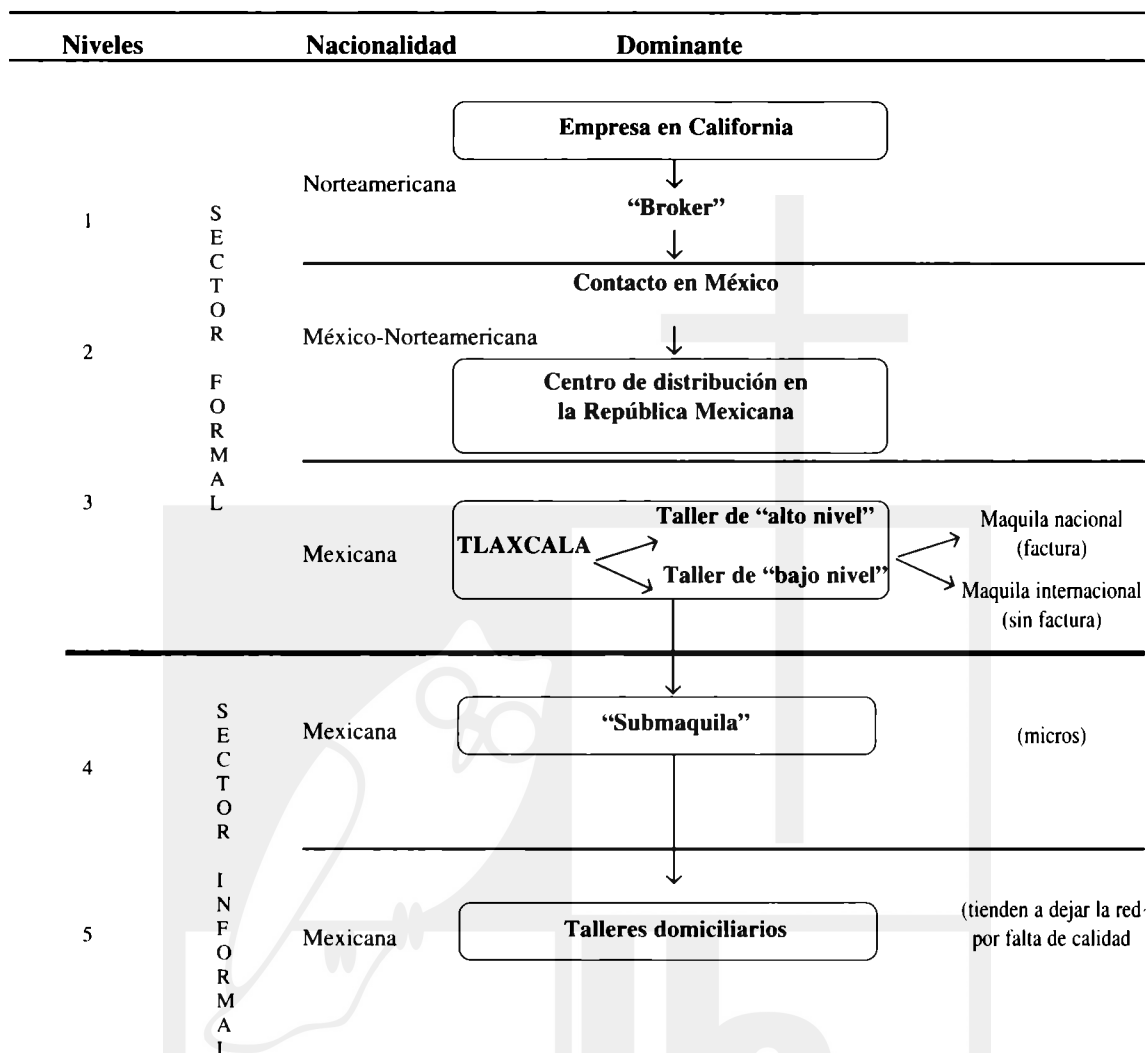
01 Amaxac de Guerrero	25 San Pablo del Monte
02 Apetatitlán de Antonio Carvajal	28 Teolocho
03 Atlangatepec	31 Tetla de la Solidaridad
05 Apizaco	33 Tlaxcala
06 Calpulalpan	34 Tlaxco
07 El Carmen Tequexquitta	36 Totolac
08 Cuapiaxtla	37 Zitlaltepec de Trinidad Sánchez Santos
10 Santa Ana Chiautempan	41 Papalotla de Xicohténcatl
11 Muñoz de Domingo Arenas	42 Xicohtzinco
13 Huamantla	43 Yauhquemecan
18 Contla de Juan Cuamatzi	44 Zacatelco
21 Nanacamilpa de Mariano Arista	49 San Damián Texóloc
	60 Santa Isabel Xiloxoxtla

La desaparición de los *brokers* indica que se han consolidado y diversificado las conexiones de las empresas transnacionales estadounidenses con las empresas mexicanas. Es el momento, por tanto, de esbozar una tipología de las nuevas redes manufactureras, surgidas últimamente en el estado de Tlaxcala (Mapa 1).

(a) En el primer tipo encajan las empresas estadounidenses que se trasladan a México para producir aquí las mismas prendas que ya elaboraban al norte del río Bravo, por ejemplo, en New Jersey para el mercado invernal de Estados Unidos. La apertura provocada por el TLCAN, la cercanía del mercado y la diferencia salarial³ son los principa-

3. El capataz de una empresa nos hacía notar, al pasar frente a una máquina ojaladora, que las operarias de estas máquinas ganaban, en Nueva York, unos 14 dólares la hora; mientras que en Tlaxcala no superaban la décima parte de ese salario.

Diagrama 1
Redes industriales surgidas en Tlaxcala, en 1995



Fuente: Elaboración propia.

les factores que han provocado estos movimientos hacia México. Con frecuencia, los gerentes de estas empresas son latinoamericanos, alocados en Estados Unidos, quienes han llegado a Tlaxcala procedentes de ese país o, incluso, de algún país caribeño para aprovechar las ventajas ofrecidas por el TLCAN⁴.

(b) El segundo tipo corresponde a las empresas ciento por ciento mexicanas, que maquilan o cuyos clientes son empresas estadounidenses, situadas en diversos estados: Nueva York, Nueva Jersey, Carolina del Norte, Georgia, Texas o California. Esta multiplicación de estados, localizados en Estados Unidos, es otro indicador de la apertura de la eco-

4. Uno de estos gerentes afirmaba que hace cuatro años había mejores oportunidades en México. Hoy, debido en parte a la fortaleza del peso mexicano, es de nuevo más barato El Caribe.

nomía mexicana. Hace unos años, solo llegaban a Tlaxcala empresas radicadas en los estados fronterizos, en concreto, Texas y California (Alonso, 1997).

(c) El tercer tipo es el de las empresas, también ciento por ciento mexicanas, que “submaquilan” para otros intermediarios mexicanos. Con frecuencia, estas empresas producen también para el mercado nacional, aunque su principal fuente de ingresos son las empresas maquiladoras mexicanas, cuyos “clientes” son estadounidenses. Es obvio que los ingresos a destajo, es decir, por prenda, que reciben estas empresas “submaquiladoras” son menores que los recibidos por las maquiladoras mexicanas del primer nivel.

(d) En el cuarto tipo se encuentran las empresas mexicanas que maquilan o cuyos “clientes” son empresas transnacionales estadounidenses, cuyas firmas comerciales (*Walmart*, por ejemplo) se encuentran dispersas en ambos lados de la frontera mexicano-estadounidense.

(e) Finalmente, es preciso diferenciar a aquellas empresas mexicanas que maquilan, a veces desde hace largos años, solo para tiendas departamentales mexicanas (*Liverpool*, *Soriana*, etc.). Normalmente, estas empresas no exportan los productos terminados, pero sí pueden acudir a empresas “submaquiladoras”, de menor tamaño, en épocas de mayor demanda. Algunas de estas empresas tienen su propia marca, que se comercializa a través de las tiendas departamentales. Algunas de estas empresas dan “submaquila” a veces incluso en lugares tan lejanos como Corea, aprovechando que allá los salarios son hasta un 40 por ciento más baratos que en México.

Lugar aparte merece el único microempresario entrevistado. Se trata de un productor mexicano, quien produce para el mercado regional y sus productos (uniformes deportivos, industriales y ropa escolar) son de marca propia. Todas sus actividades industriales se desarrollan en el marco nacional: sus proveedores son todos mexicanos (tela, hilo, cierres, etiquetas, textiles), por lo cual, hasta el momento, no ha sentido el impacto de la recesión eco-

nómica de Estados Unidos. Esta empresa, además de ser formal o no clandestina, genera pocos empleos directos, pero también distribuye maquila a costureras domiciliarias, quienes ya han sido capaces de comprar sus propias máquinas de coser. Este es un signo inequívoco de la estabilidad “micro-regional”, con la cual actúan este tipo de microempresas. Por lo demás, estos microempresarios con-

firman los hallazgos de 1996 (José A. Alonso, 1997), cuando destacábamos la tendencia inequívoca del actual modelo neoliberal, que polariza la industria mexicana del vestido en dos sectores: uno que es casi totalmente nacional (pues las máquinas de coser siempre son de procedencia extranjera) y que sobrevive ca-

balgando a horcajadas sobre los sectores formal e informal; el otro es el que integra inexorablemente al capital extranjero, sea a través de la maquila directa o indirecta, o a través de las empresas comerciales transnacionales.

En resumen, esta tipología demuestra que todas las empresas de la industria del vestido tlaxcalteca están ligadas, de una u otra manera, al sistema maquilador, cada vez más globalizado, es decir, más “desmexicanizado”. Trece de ellas (52 por ciento) maquilan exclusivamente para empresas de Estados Unidos; otras siete (28 por ciento) maquilan o submaquilan solo para fábricas o empresas comerciales mexicanas y las cinco restantes (20 por ciento) maquilan, en su mayoría (60-95 por ciento) para el mercado estadounidense y, también, para el mexicano.

5. México 2001: entre la maquila y el Plan Puebla-Panamá

La expansión de la maquila en todo el territorio mexicano implica, como hemos visto en el caso del TLCAN, no solo un incremento cuantitativo de las empresas extranjeras, sino una profundización cualitativa de la desnacionalización, experimentada en el último lustro, por el aparato industrial mexicano. Ante esta situación, es oportuno reflexionar sobre las oportunidades y amenazas que arrastrará consigo el anunciado Plan Puebla-Panamá (PPP), tanto a escala nacional como regional.

[...] la clave está en averiguar qué tipo de relaciones se crean entre las empresas transnacionales y las empresas nacionales. No es posible hablar sin más de las alianzas entre el capital transnacional y el local.

El plan no ha entrado aún en la fase operativa, pero sí existen declaraciones oficiales, que permiten tener una idea aproximada de los objetivos buscados. El director de evaluación y seguimiento del plan (*El Imparcial*, 26 de julio de 2001) y su coordinador (*Forum*, 1 de junio de 2001) declararon a la prensa los objetivos y las estrategias básicas perseguidas con este proyecto. En líneas generales, se nos asegura, el fin es “lograr el desarrollo de la zona sureste del país y con ello cerrar la brecha que existe entre esta región y el México del norte”. Se reconoce abiertamente, por tanto, la existencia de una enorme brecha entre esos dos México. José Luis Gómez Luna, director de evaluación, ha sido uno de los voceros más explícitos. Así, ha mencionado (*El Imparcial*, 26 de julio de 2001) que para lograr esa conexión entre el norte y el sur se creará el *Corredor logístico mesoamericano*, que consistirá en la fusión de carreteras que van desde Panamá hasta el sur de México. A continuación mencionó con bastante precisión los montos financieros necesarios para construir cada uno de los tramos. En este proyecto, que es de largo plazo, cooperarán los gobiernos estatales, el gobierno federal, la empresa privada y las agencias internacionales de desarrollo.

Según Florencio Salazar, ex coordinador del proyecto, aunque todavía “no existe ni siquiera el embrión del plan” (*Proceso*, 10 de junio de 2001), ya el Banco Interamericano de Desarrollo ha ofrecido dos mil millones de dólares. El gobierno federal, por su parte, ya ha autorizado la erogación de 40 mil millones de pesos durante los próximos cinco años (*El Imparcial*, 26 de julio de 2001). Por el momento, las únicas iniciativas concretas, tales como promover el desarrollo sustentable, garantizar la participación indígena, reducir la pobreza, mitigar los desastres naturales, facilitar el intercambio comercial y el turismo, no pasan de ser un breviarío de buenas intenciones.

Los recelos y las desconfianzas no han tardado en aparecer. Ante todo por parte de los grupos indígenas, que serán los más directamente afectados. Pedro Galeana, líder indígena, ha resumido en concisas palabras la esencia del plan: “nos ve como mano de obra barata y lo peor de todo es que responde a una política intervencionista de Estados Unidos, disfrazándose como un proyecto de desarrollo” (*Reforma*, 23 de julio de 2001). En las últimas semanas han continuado los dimes y diretes acerca del plan. Es en este contexto en el que pa-

rece oportuno prescindir de las declaraciones de líderes y de políticos y tratar de penetrar en el meollo de esta iniciativa. ¿Existe o no una estrategia estadounidense en relación con México, Centroamérica y El Caribe?

Para responder podríamos acudir a proyectos semejantes, que han tenido lugar en diversas regiones del planeta y que han desembocado en rotundos fracasos. Bruce Rich (1994) comenta detenidamente dos de ellos: el proyecto Tailandia y el proyecto del Amazonas, en Brasil. En ambos casos, el Banco Mundial estaba implicado. En el primero (Rich, 1994, p. 24), activistas de 43 naciones emitieron una declaración urgente, en octubre de 1991, urgiendo a las naciones ricas a reducir sus contribuciones al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional. En el caso de Brasil (Rich, 1994, p. 47), al igual que en Tailandia, los principales oponentes eran los habitantes de las zonas rurales, porque iban a ser desplazados de sus regiones y afectados por la deforestación.

Las protestas de los indígenas y de sus líderes en México no hacen sino repetir situaciones semejantes, tales como las referidas de Tailandia y Brasil. ¿Será distinto el caso de México y Centroamérica? Creemos que no. Basta con recordar la lógica de la expansión estadounidense, en su patio trasero, que cuenta con el apoyo de las elites mexicanas y centroamericanas.

En efecto, la industria del vestido constituye uno de los canales por donde avanza la penetración del capital estadounidense, en México y Centroamérica. Desde hace más de una década, autoridades y empresarios del vecino país del norte —en este caso, en la industria del vestido— han planteado la reorganización de su economía. Ciertas operaciones manufactureras permanecerán en el centro capitalista, mientras que las ocupaciones peor pagadas irán a la periferia (Abernathy, 1999, p. 223). En este caso, hablamos de una “periferia” muy cercana geográficamente a Estados Unidos. Es la misma periferia en la cual se apoya el gobierno yanqui para estructurar el bloque norteamericano, que debe servir de contrapeso a los bloques europeo y asiático, en el marco de la globalización neoliberal.

El proceso actual de planificación no surge de la nada en Estados Unidos. A raíz de la creciente confrontación con Japón, a partir de 1965, la principal preocupación del gobierno estadounidense no ha sido la asimetría existente en la economía

del mundo capitalista, entre el centro y la periferia, aunque éste sea un hecho innegable (Isaak, 1991, p. 197). Desde hace casi treinta años, el gobierno de Estados Unidos, cada vez más preocupado por el avance de la desindustrialización nacional, ha diseñado diversas estrategias para contrarrestar esa tendencia. Así, en 1974, creó el Acuerdo Multifibras para promover “el desarrollo ordenado y sin rupturas” de la industria textil y del vestido (Abernathy, 1999, p. 226). Pero el proteccionismo aplicado a su industria nacional no era suficiente para impulsar de nuevo el desarrollo industrial. De ahí que la protección de su mercado interno fuera complementada con otras medidas. Por eso, se “permitieron”, paulatinamente, excepciones a su política tradicional.

De esta manera, en 1995, aunque se hablaba de “permitir” la entrada de productos manufacturados, procedentes de México y El Caribe, la realidad era que gracias a la Ley 807, las empresas estadounidenses podían dar maquila (*outsourcing*) en sus países vecinos, pero siguiendo el modelo típico de todo proceso maquilador, desde que este mecanismo manufacturero comenzó a aplicarse en Europa, hace más de tres siglos (José A. Alonso, 2002). Es decir, las empresas de Estados Unidos proveen el material cortado y elaborado, además, con fibras manufacturadas en ese país, y después, en el país receptor son recibidas con numerosas medidas de buena voluntad. Al regresar a Estados Unidos, los productos fabricados en el extranjero solo pagan impuesto sobre el valor agregado a la mercancía. Sobre insistir en que, dada su cercanía geográfica, México ha sido el país más favorecido con esta estrategia.

El TLCAN, que entró en vigor el 1 de enero de 1994, responde a la misma lógica aperturista. Este tratado libera tanto los mercados financieros, como los transportes por carretera y los servicios de comunicación y todos aquellos aspectos que puedan afectar a la competitividad de la industria del vestido. La consecuencia de estas medidas aperturistas ha sido el aumento de las importaciones de

prendas de vestir en Estados Unidos, entre 1989 y 1999, en un 98 por ciento. Pero el efecto provocado por el TLCAN ha sido evidente, como lo confirma el Cuadro 1 (Abernathy, 1999, p. 233).

Cuadro 1
Importaciones totales de vestido en Estados Unidos, según país de origen, 1991, 1997
(En millones de dólares)

País	1991	1997
China	3, 841.2	7, 439.8
México	909.7	5,349.2
Hong Kong	4, 039.2	4, 034.6
República Dominicana	939.7	2,236.4
Taiwán	2, 658.4	2, 172.3
Indonesia	589.5	1, 735.6
Honduras	196.6	1, 688.8
Corea del Sur	2,762.4	1, 655.0
Filipinas	1,051.2	1, 620.0
India	644.5	1, 506.0
Total de importaciones	25.0	48.4

Merece la pena destacar que mientras las importaciones procedentes de Taiwán y Corea del Sur han disminuido, las de México, República Dominicana y Honduras han aumentado de forma considerable. En el caso de México, el valor de las importaciones procedentes de ese país, que representaban el 4 por ciento, en 1991, subió hasta el 11 por ciento, en 1997. La comparación con los tigres asiáticos da resultados sorprendentes. Los embarques de estos países bajaron del 63 por ciento, en 1984, hasta solo 23 por ciento, en 1997; mientras que los procedentes de México y el Caribe subieron del 7 al 39 por ciento, en esas mismas fechas (Abernathy, 1999, p. 234).

Este cambio estratégico debe tener causas bien diseñadas. En opinión de Abernathy y su equipo de investigadores, una de las claves para entender el nuevo papel que juegan México y el Caribe en relación con la industria del vestido estadounidense es la llamada *lean retailing*⁵. Según William

[...] todas las empresas de la industria del vestido tlaxcalteca están ligadas, de una u otra manera, al sistema maquilador, cada vez más globalizado, es decir, más “desmexicanizado”.

5. Abernathy y sus colaboradores explican detenidamente este nuevo sistema llamado ‘lean retailing’ (ventas al menudeo delgadas), en el capítulo 3 de su libro.

Howell, gerente de *J.C. Penney* —empresa, por cierto, que da maquila en Tlaxcala—, el meollo de esta nueva alternativa de producción está en la rapidez y la claridad en las comunicaciones (Ives *et al.*, 1955, p. 2; citado por Abernathy, 1999, p. 310). La revolución experimentada en los noventa por los sistemas de información ha sido la clave para explicar el éxito en la competencia internacional.

El *lean retailing* ha favorecido a México y al Caribe, porque la proximidad geográfica tiene un papel decisivo en esta nueva organización de la producción y del comercio, en el bloque norteamericano. Otro factor, sin embargo, desempeña un papel crucial para explicar el crecimiento de las exportaciones procedentes de México y el Caribe. Son las llamadas “reglas de origen”, que constituyen un componente esencial del TLCAN. De acuerdo con esta política, Estados Unidos favorece la maquila en México, porque las prendas están elaboradas con productos textiles elaborados en la región norteamericana, cosa que no ocurre con las prendas de vestir manufacturadas en el Lejano Oriente.

6. Conclusión: ¿qué esperar a inicios del siglo XXI?

Las tendencias examinadas a lo largo de este artículo no permiten dar una respuesta optimista a las preguntas formuladas en la introducción. La convergencia entre las dos situaciones sociales expuestas, es decir, la apertura casi total de la economía mexicana, según la pauta instaurada por el TLCAN y, por otra parte, la dinámica vigente en la industria estadounidense del vestido, a raíz de la implantación del *lean retailing*, convierte a México en un “socio” prioritario de Estados Unidos para lograr el fortalecimiento de este país ante los desafíos generados por los bloques europeo y asiático.

En este contexto es inevitable considerar al PPP como un ambicioso proyecto, que facilitará el rápido avance del capital estadounidense, a través de las futuras autopistas que atravesarán México y el istmo centroamericano, hasta morir en Panamá. Contrasta, por otra parte, la clarividente lógica expansionista de las empresas transnacionales de Estados Unidos con el optimismo ingenuo de las elites mexicanas y centroamericanas, que solo parecen detectar ventajas para nuestros países con este plan. De hecho, llama la atención la manera de responder de los empresarios de Tlaxcala a la siguiente pregunta: ¿cómo afectará a la industria de Tlaxcala el PPP? El 48 por ciento dijo no saber y

otro 8 por ciento pensaba que en nada o poco. Menos de la mitad, el 44 por ciento, reconoció que el PPP afectaría en gran medida a la región.

A la luz de estas consideraciones resulta preocupante oír conceptos como “el corredor logístico mesoamericano” o “el objetivo es cerrar la brecha entre el norte y el sur”. Tal como están las cosas, solo cabe esperar una profundización, tal vez sin retorno, de la pobreza y de la desindustrialización de la región situada entre el río Bravo y el canal de Panamá.

Referencias bibliográficas

- Abernathy, Frederick H. *et al.* (1999). *A Stitch in Time*. New York. Oxford University Press.
- Alonso, José A. (1997). “Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala”, en *Comercio Exterior* 2, Vol. 47, febrero, pp. 103-110.
- Alonso, José A. (1998). “El papel del sector informal en una región globalizada: una mirada desde la periferia”, en *Sociológica*, UAM-Azcapotzalco, 37, mayo-agosto, pp. 143-163.
- Alonso, José A. (2002). *Maquila domiciliaria y subcontratación en México en la era de la globalización neoliberal*. México, Plaza y Valdés Editores.
- Bancomext (1997). *Oportunidades de negocios para la industria textil y de la confección*, México.
- Evan, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, N. J. Princeton University Press.
- Fröbel, Folker *et al.* (1980). *La nueva división internacional del trabajo*. México, Siglo XXI Editores.
- Gereffi, Gary (1994). “Rethinking Development Theory; Insights from East Asia and Latin America”, en A. Portes y D. Kincaid (Eds.), *Comparative National Development*, New York, The University of North Carolina Press.
- Gilpin, Robert (2000). *The Challenge of Global Capitalism*. Princeton, N. J. Princeton University Press.
- Isaak Robert A. (1991). *International Political Economy. Managing World Economic Change*. Englewood Cliffs, N. J. Prentice Hall.
- Ives, *et al.* (1995). “J. C. Penney: Fashioning a Retailing Nervous System for the Future”. Harvard Business School. Case, 9-996-011. Boston, MA: Harvard Business School.
- Martínez, Peinado, Javier (1997). “Globalización: elementos para el debate”. Versión mimeografiada.
- Pozas, María de los Ángeles (2001). “Globalización, industria y organización del trabajo. Reflexiones para la construcción de un marco teórico”, *Estudios Sociológicos* 55, Vol. XIX, pp. 185-207.

- Robertson, Roland y Habib Haque Khoder (1998). "Discourses of Globalization", en *International Sociology* 1, Vol. 13, marzo, pp. 25-40.
- Rubio, Luis (1992). *Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Sagasti, Francisco y Arévalo, Gregorio (1992). "América Latina en el nuevo orden mundial fracturado: perspectivas y estrategias", en *Comercio Exterior* 12, Vol. 42, diciembre, pp. 1102-1110.
- SECOFI (1998). *Plan estratégico y de acción para la promoción del agrupamiento industrial textil-confección*, Vol. I, México, D. F.
- Vilas, Carlos (1999). "Seis ideas falsas sobre la globalización". John Saxe-Fernández (coord.) en *Globalización: crítica a un paradigma*, pp. 69-102, México, Editorial Plaza y Janés.
- Publicaciones periódicas
- El Imparcial*, periódico regional, México.
- El Financiero*, periódico nacional, México, D. F.
- El Universal*, periódico nacional, México, D. F.
- La Jornada*, periódico nacional, México, D. F.
- Reforma*, periódico nacional, México, D. F.
- The New York Times*, periódico nacional de Estados Unidos.

