

El impacto laboral del TLCAN en la secular industria del vestido poblana

José A. Alonso Herrero¹
Centro de Investigaciones Sobre Opinión Pública, México
caviedeso1@hotmail.com

RESUMEN

El objetivo central del artículo consiste en describir y explicar la crítica situación laboral que padece la industria del vestido poblana a partir de la entrada en vigor en México de la estrategia neoliberal en 1982 y su recrudescimiento en la primera década del siglo XXI. Tras una década de apertura económica casi total, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sentó en 1994 las bases para que el sector manufacturero mexicano cayera en una situación de dependencia estructural con respecto al capital transnacional que se antoja difícil de superar. En definitiva, las principales víctimas de este proceso desnacionalizador son las tradicionales empresas del vestido poblanas y, por ende, sus trabajadores y más aún las trabajadoras..

Palabras clave: globalización neoliberal, apertura, TLCAN, crisis manufacturera, impacto laboral.

Nafta's labor impact on the clothing industry from puebla

José A. Alonso Herrero
Centro de Investigaciones Sobre Opinión Pública, México
caviedeso1@hotmail.com

ABSTRACT

The main objective of the article is to describe and explain the critical labor situation faced by the dress (clothing) industry in Puebla from the coming into effect of the neoliberal strategy in Mexico in 1982 and its resurgence in the first decade of the century. After a decade of an almost total economic opening, the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1994, settled the basis for falling of the Mexican manufacturing sector into a situation of structural dependence with respect to the transnational capital which seems difficult to overcome. In short, the main victims of this denationalizing process are the traditional clothing companies from Puebla and thus, their workers, but specifically, their female workers.

Key words: Neoliberal globalization, Opening, NAFTA, Manufacturing crisis, Labor impact.

Introducción

En el estado de Puebla (México) y a principios del siglo XXI, la crítica situación por la que atraviesa la industria del vestido poblana desde hace varios lustros ha generado la desaparición de numerosas empresas y la pérdida de miles de empleos. Qué hacer para detener esta tendencia y qué medidas adoptar para reactivar la economía del estado poblano es la gran pregunta que el gobierno, los empresarios y, sobre todo, los obreros se formulan con inocultable desconcierto.

La estrategia adecuada para lograr el resurgimiento de tan importante industria sólo podrá formularse a partir del análisis histórico-estructural de las causas provocadoras de este desastre industrial. De ahí que antes de sugerir nuestra propuesta consideremos imprescindible detectar las causas que subyacen al declive actual de la industria del vestido en Puebla. Nuestras preguntas son muy conocidas en el ambiente poblano. ¿Por qué han cerrado sus puertas tantas empresas del vestido poblanas en la primera década del siglo XXI? En consecuencia, ¿por qué han desaparecido tantos puestos de trabajo en el sector textil y del vestido? Las preguntas no son meramente cuantitativas como podría parecer. ¿Por qué desaparecen empresas formales y se multiplican, por el contrario, las informales?, ¿cómo ha repercutido el

crecimiento de la informalidad² tanto en el comportamiento de los empresarios, como en la precaria situación laboral de miles de trabajadores? Una vez desentrañadas las causas, la pregunta lógica es: ¿qué hacer para preservar la secular industria textil y del vestido del estado de Puebla? Las medidas que propondremos se derivan de las siguientes hipótesis:

HIPÓTESIS 1: la deficiente evolución del sector textil y del vestido en Puebla se explica a partir de la aceptación acrítica de la estrategia neoliberal por parte de las élites empresariales y gubernamentales mexicanas.

HIPÓTESIS 2: el mecanismo detonador de la crisis industrial se localiza en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante, TLCAN), promotor de la integración desigual de México en el subcontinente norteamericano a través del fomento de la subcontratación.

HIPÓTESIS 3: las deficiencias del TLCAN en el aspecto laboral han ocasionado tanto la insuficiente generación de empleos como la proliferación de una mano de obra barata y escondida confrecuencia en el sector informal (en adelante, SI).

Procederemos, por consiguiente, a explicitar el contenido teórico y empírico de cada una de las hipótesis. Sólo entonces podremos proponer nuestro aporte a la pregunta crucial

que encabeza esta sesión: ¿qué hacer en el estado de Puebla para reactivar y modernizar su tradicional industria textil y del vestido?

La estrategia neoliberal en el bloque norteamericano

Razones históricas y geográficas han situado a México desde hace siglos en el subcontinente norteamericano. Es el único país latinoamericano que, por haber sido durante tres siglos la Nueva España, conserva una recia cultura latina y guadalupana; sin embargo, su actual frontera norteña no es herencia española sino que fue impuesta por las élites yanquis en 1847. El historiador mexicano Raúl Bringas (2006: 258) narra como el embajador estadounidense Trist firmó el Tratado Guadalupe-Hidalgo, pero se opuso al anexionismo propugnado por las élites algodoneras del sur de los Estados Unidos porque “temía que la Unión Americana se escindiera como consecuencia del debate sobre la esclavitud en los territorios confiscados”. El tratado se firmó en rebeldía, pero cuando el presidente Polk envió el tratado al congreso estadounidense los senadores conciliadores (Houston, Buchanan, Dallas entre otros) defendieron el expansionismo yanqui moderado. La mitad de México sobrevivió a la agresión, cuando el gobierno estadounidense dictaminó que la frontera con México

quedara en el Río Bravo y no en el Istmo de Tehuantepec.

Esta aparente ambivalencia es fundamental para entender el desarrollo posterior de las relaciones entre México y los Estados Unidos. Las élites yanquis nunca se interesaron por la anexión política de México. Prefieren la absorción exclusivamente económica. Este dualismo es básico para entender el TLCAN. A fines del siglo XX las élites moderadamente anexionistas de los Estados Unidos se coludieron con las no tan moderadamente entreguistas mexicanas para dar a luz el TLCAN que entró en vigor el primero de enero de 1994.

El TLCAN nace, como veremos posteriormente, gracias a la convergencia de intereses de las élites situadas en ambas orillas del Río Bravo. De hecho, para comprender la actual inserción de la formación social mexicana en el espacio económico de los Estados Unidos es preciso tener presente que la integración subordinada de México a los intereses estadounidenses ha atravesado por diversas etapas y diseños de acuerdo con las características de la economía-mundo en cada fase histórica y con los requerimientos específicos de la sociedad yanqui. Las empresas transnacionales (en adelante, ETs) de los Estados Unidos como punta de lanza de los intereses de aquel país, más que las canadienses, habían adoptado

la estrategia globalizadora desde los años sesenta como respuesta a la crisis económica que se acentuaría tras la derrota sufrida en Vietnam. De hecho, la famosa TRILATERAL COMMISSION se fundó en 1973 mediante la colaboración de David Rockefeller y Zbigniew Brzezinski con el propósito de cimentar la estrecha colaboración de las élites norteamericanas, europeas occidentales y japonesas (Sklar, 1980: 2). La actitud defensiva de estas élites del Primer Mundo se acentuó a raíz del embargo petrolero que tuvo lugar en octubre de 1973. Ambas derrotas, la vietnamita y la petrolera, se sumaron en los Estados Unidos a la crisis financiera desatada por el entonces presidente Nixon al devaluar el dólar en 1971. El trilateralismo surgió como la ideología sustentante de las élites dirigentes internacionales del Primer Mundo, cuyo poder se ejercita cada vez más a través de las ETs y la colaboración renovada del Fondo Monetario Internacional (en adelante, FMI) y el Banco Mundial (en adelante, BM). Los economistas 'trilaterales' subrayan explícitamente como principio básico de la economía capitalista el gran intercambio o interacción (the big trade-off) existente entre la eficiencia y la igualdad: más igualdad significa menos eficiencia y viceversa³.

El intento por fortalecer el expansionismo trilateral no podía olvidar el

desarrollo del Tercer Mundo. El mejor camino para lograr las indispensables materias primas, la abundante oferta de mano de obra barata y mercados en continua expansión era contribuyendo al desarrollo (?) económico de los Países del Tercer Mundo. Las ETs y los organismos financieros mundiales (FMI, BM, entre otros) debían llevar a cabo los programas de desarrollo dictados por las élites capitalistas del Primer Mundo. En cada país del Tercer Mundo había que buscar el momento oportuno para comenzar con los proyectos de globalización neoliberal. En algunos países, como Chile por ejemplo, se impuso la 'necesidad' de forzar una violenta campaña de desestabilización contra el presidente socialista Allende. El resultado fue una dictadura de 15 años, en la que más de 30,000 personas fueron asesinadas, más de 2,000 desaparecieron y más de 100,000 fueron encarceladas y sufrieron las consabidas torturas. En el caso de México el ingreso oficial en la globalización neoliberal fue algo menos violento, aunque no faltaron las muertes y las desapariciones que todavía permanecen impunes.

Historiadores de la economía mexicana señalan el año de 1982 como el inicio oficial de la estrategia neoliberal en México. El cambio fue gradual y culminó en su primera fase en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN. La evolución, no obstante, fue exitosa

desde la perspectiva del capital transnacional merced a la colaboración entre las élites políticas y empresariales de los Estados Unidos, cuyo representante fue Ronald Reagan, y las élites mexicanas sagazmente dirigidas por Carlos Salinas de Gortari. Desde el punto de vista estadounidense se presentaban varias opciones a principios de los ochenta para encarrilar la debilitada economía.

Folker Fröbel (1983: 133) y Manuel Castells (1999,I:258) presentan las gama de opciones con que contaban los Países Centrales (G-7 en aquel entonces) para superar la crisis con el apoyo de los Países Periféricos. El sociólogo español coloca a los Estados Unidos bajo “el modelo de la economía de servicios” (lo cual traerá repercusiones en la estructura ocupacional de los Estados Unidos y de México), en contraposición al “modelo de producción industrial” adoptado por Japón y Alemania. El modelo yanqui, puntualiza Castells, “prioriza los servicios de gestión del capital sobre los de la producción”. Ambos modelos nacionales colocan a sus respectivas empresas manufactureras, en concreto las del sector textil y del vestido como veremos, ante tesis radicalmente diferentes.

Por su parte Fröbel enumera cuatro modelos distintos asociados con diversas opciones políticas desde la neoliberal-conservadora de los

Estados Unidos hasta la socialista de Alemania. El modelo neoliberal fue el modelo seleccionado por Reagan y sus colaboradores. Desde la perspectiva de la estructura ocupacional, este modelo implica recortes salariales, desmantelamiento del estado benefactor y, subraya Fröbel, “un cambio de la reproducción de la fuerza de trabajo regresándola al ‘ambiente no-capitalista’” (producción de subsistencia, pequeños campesinos, sector informal). Los efectos de este modelo neoliberal ya eran predecibles en los Países Centrales: aumento de la competitividad internacional, recuperación de las ganancias y también en esos países la polarización ocupacional y salarial.

En la periferia mexicana se impuso gradualmente el mismo modelo durante la década de los ochenta bajo el liderazgo de Carlos Salinas de Gortari, elegido como presidente en 1988. El capital internacional, en particular el estadounidense, esperó la coyuntura oportuna en 1982 para imponer el nuevo modelo en México. El entonces Secretario de Hacienda describe en sus memorias (Silva Herzog, 2007: 231) los nubarrones que comenzaron a presionar en 1981 a la economía mexicana: la doble baja de los precios del petróleo y de las materias primas y la subida de las tasas de interés. La crisis financiera se acentuó con la salida de capitales mexicanos hasta el punto

de que en agosto de 1982 Jesús Silva Herzog cerró el mercado cambiario y se declaró insolvente. México no podía pagar la deuda pública. Esta fue la oportunidad para que interviniera el Fondo Monetario Internacional (en adelante, FMI) y se incrementara la venta de petróleo crudo a los Estados Unidos.

En efecto, la crisis de la deuda forzó al régimen entrante de Miguel de la Madrid, cuyo secretario de Programación y Presupuesto era Carlos Salinas de Gortari, a firmar “una nueva carta de intención con el FMI en la cual se comprometía a iniciar un profundo programa de estabilización y ajuste” (Valencia y Aguirre, 1998: 59). El modelo neoliberal yanqui ingresó oficialmente a México a través del Plan Nacional de Desarrollo. Todas las políticas industriales, laborales y sociales quedaban supeditadas al famoso ‘ajuste estructural’. El economista Alfredo Eric Calcagno (1987: 113), exfuncionario de la CEPAL y de la UNCTAD, reconoce que una vez que se contrajo la deuda de un modo tal que es imposible pagarla –como fue el caso de México– “los bancos exigen que el país deudor cumpla un programa de austeridad bajo control del FMI como requisito previo a la renegociación”. En definitiva, reconoce Calcagno⁴, se trataba de poner a México en las mejores condiciones para el pago de

sus obligaciones externas. La implicación, sin embargo, era una baja en el nivel de vida de los grupos de menores ingresos para así reducir sus consumos y, por tanto, sus demandas de importaciones y al mismo tiempo dificultar la utilización local de bienes exportables.

Al concluir esta primera sección y como preludeo a la entrada en vigor del TLCAN es preciso exponer sintéticamente las consecuencias experimentadas por el sector productivo y por los trabajadores mexicanos a raíz de la entrada en vigor del “ajuste estructural”. Los economistas Rosa Albina Garavito y Augusto Bolívar (1990) han concentrado los principales indicadores económicos y laborales de la llamada “década perdida”. Los más pertinentes para nuestro propósito desde la perspectiva laboral son:

a) Evolución del salario mínimo real (1982-1988; pesos por día):

1982: 96.04;

1988: 52.23;

Deterioro respecto a 1983: - 30.4

b) Salario mínimo real, 1934 y 1988 (índice del salario real: 1976: 100)

1934: 46.2;

1976: 100;

1988: 45.1

c) Índice del volumen de la producción manufacturera (1981-1987; base 1980: 100)

1981 : 107.1	1984: 90.4
1982 : 103.7	1985: 108.3
1983 : 95.8	1986: 104.6
1987: 108.7	

Por su parte el PIB de la industria manufacturera cayó de 1,023,811 (mill.de pesos) en 1982 a 1,010,086 (mill.de pesos) en 1987. Es decir, el PIB decreció en ese periodo.

d) El índice nacional de precios al consumidor, en promedio, tomando como base 1978:100 pasó de 303.6 pesos en 1982 a 6,906.6 en 1988.

e) El precio promedio real del crudo mexicano, en dólares por barril, pasó de 21.30 dls. en 1982 a 6.00 dls. en 1988.

f) Finalmente, la deuda pública externa pasó de 58,874 millones de dólares en 1982 a 81, 281 millones de dólares en 1988; mientras que la deuda interna (las obligaciones del

Gobierno federal) pasó de 2,767.7 millones de pesos en 1982 a 76,880.6 millones en 1988.

No es superfluo indicar que estos datos son oficiales, extraídos en su mayoría del sexto y último informe de gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado en 1988. En el mismo volumen, el experto laboralista Enrique de la

Garza (1990: 217-221) formuló una evaluación panorámica de gran utilidad para captar el significado y el impacto del “ajuste estructural” en las industrias y en los trabajadores mexicanos durante la década perdida. El crecimiento del PIB entre 1981 y 1987 fue ‘negativo e irrisorio’. La misma tendencia se observa en la industria del vestido a nivel nacional. También el empleo en la industria manufacturera experimentó un crecimiento negativo pues entre 1981 y 1987 decayó un 17.1%, sobre todo en la industria textil y del vestido, en un ambiente general de crisis económica y grave desempleo. No obstante, en algunos aspectos hubo cierta mejoría, por ejemplo, en la productividad del sector manufacturero al final del sexenio. Entre las quinientas empresas más grandes de México también se registraron aumentos en las ventas. De hecho, las transnacionales de capital extranjero representaban el 27.5% del capital total de las 500, aunque estas empresas eran las principales exportadoras. En este rubro destacaban las automotrices, Xerox y Hewlett Packard.

En síntesis, concluye de la Garza, en ese sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988) se dio “un proceso de polarización del aparato económico mayor que en etapas anteriores”. Pero debido a la ausencia de un plan nacional de reconversión real

no existía seguridad de que “el sector monopólico en proceso de modernización se convirtiera en motor de salida general de la crisis, puesto que los encadenamientos productivos entre el sector dinámico y el atrasado no se aseguran espontáneamente”. En cuanto al sector obrero, por tanto, la mayoría seguía en procesos no reconvertidos (modernizados) o había sido desempleada. En este sector se aprecian con todo rigor los efectos del desempleo y la reducción del salario reflejada en las estadísticas. Qué hacer se preguntaba Enrique de la Garza ante un panorama tan crítico. La respuesta dada por las élites políticas y empresariales vino en la forma del TLCAN, como veremos a continuación.

El TLCAN y la inserción de México en el bloque norteamericano

La entrada en vigor del TLCAN en el polémico año de 1994 generó desde el principio fuertes controversias. A lo largo de tres lustros han proliferado las evaluaciones del tratado trilateral y las posiciones tomadas al respecto son un fiel reflejo de las posiciones ideológicas respectivas. Nadie niega los datos objetivos presentados en la sección previa. Para los críticos del TLCAN, al menos en su forma actual, la opinión dominante era que el tratado iba a profundizar las tendencias socio-económicas generadas durante la década perdida. Los promotores del

TLCAN, por el contrario, pensaban que la debacle de los años ochenta era una consecuencia de no haberse aplicado las recetas neoliberales. Luis Rubio (1992: 30), quien no era un vocero oficial del gobierno, expresó como nadie la postura optimista al afirmar que el TLCAN se convertiría en “la pieza central para la nueva estrategia de desarrollo”. La razón era, en su opinión, que con el TLCAN los productores mexicanos tendrían enormes oportunidades de abrir nuevos mercados y reducir sus costos de producción. Apoyado en el economista René Villarreal (Ávila, 1992: 661), Luis Rubio pensaba que para poner fin a la integración silenciosa entre México y los Estados Unidos producida a partir de 1982 se requería un tratado “para buscar una integración negociada y ordenada que beneficie a ambos países” (Rubio, 1992: 37). En definitiva, el TLCAN constituía para sus promotores el principio de una nueva era porque abriría mercados, se romperían barreras artificiales y se destruirían mitos.

No se olvidó Luis Rubio de contrarrestar las críticas de sus opositores en ocho temas fundamentales (ibídem, 94). Comentaremos sólo dos directamente conectados con nuestra posición crítica desde el estado de Puebla actual. Para muchos, reconoce Luis Rubio, una integración más estrecha con Estados Unidos traería como con-

secuencia una mayor dependencia de México y “los efectos del acuerdo traerían consigo el cierre de muchas pequeñas y medianas empresas, además de un proceso que convertiría al resto de la industria nacional en una gigantesca maquiladora”. En nuestra opinión, estas tendencias explicitadas por Luis Rubio comenzaron a manifestarse con nitidez en la industria del vestido del estado de Tlaxcala en 1996 (Alonso, 1997: 103-110) y últimamente en el estado de Puebla como mostraremos en la tercera sección. Pero para Luis Rubio estos temores eran infundados. Al contrario, aseguraba en 1992, México sería el país que más se beneficiaría del acuerdo comercial. El argumento teórico de Rubio se derivaba de una premisa: el TLCAN aseguraría un sistema comercial abierto que promovería la eficiencia y la competencia y, al mismo tiempo, permitiría la especialización (ibídem, 114).

El segundo tema se refiere a la inclusión de aspectos sociales en el TLCAN. La Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio planteó ya en 1991 la necesidad de incluir varias demandas de tipo social en el tratado (Luján, Pérez y Quiroz, 1991: 62). Luis Rubio rechazó categóricamente esas propuestas porque “la adopción del principio de salario igual por igual trabajo en América del Norte dependerá en gran medida de que la pro-

ductividad en las tres naciones pueda alcanzar niveles similares y no de que alguien así lo decrete porque se trata de un fenómeno económico que está más allá de lo que un gobierno puede hacer, salvo por medio de un cambio en la manera de producir que es precisamente lo que está detrás de la reforma económica” (ibídem, 116). Los tres países de América del Norte tienen diversas legislaciones laborales, pero homologar esas leyes según los estándares más altos –tal como lo pedían algunos sindicatos– implicaría, en opinión de Luis Rubio, la eliminación de aquellos aspectos que impiden el crecimiento de la productividad.

Han transcurrido casi dos décadas desde que estas confrontaciones tuvieron lugar y el desarrollo de la economía mexicana demuestra que en el sector manufacturero se ha impuesto el poderío de las ETs, cada vez más variopintas en su origen nacional, y un sistema maquilador cada vez más entrelazado con los procesos de producción y de comercialización en el entorno nacional mexicano. La clave de nuestro argumento consiste en explicitar el papel decisivo que ha jugado la apertura impuesta por el TLCAN para permitir y, más aún, fomentar el ingreso y la equiparación de las ETs extranjeras en la estructura productiva de la industria del vestido nacional y poblana. Mónica

Gambrill (2002: 186) discute la conveniencia de referirse a la “industria maquiladora” o, más bien, utilizar el nuevo concepto de “subcontratación internacional”. Gambrill prefiere este nuevo concepto dado el nuevo ‘modus operandi’ impuesto por el TLCAN en las industrias nacionales mexicanas. ¿En qué consiste esa novedad?. En que gracias al TLCAN “ya no existe diferencia alguna entre el marco legal de las empresas extranjeras y el que regula la relación de las empresas mexicanas inscritas en el PITEX con el exterior”. Ahora ya no hay necesidad de recurrir a programas de importación temporal por parte de las empresas maquiladoras PITEX.

Desde la perspectiva actual de la industria del vestido poblana la pregunta básica es qué significa la nueva subcontratación internacional en el contexto de la globalización de la producción. La respuesta dada por Gambrill consiste en identificar a la industria maquiladora con el viejo fordismo, mientras que la subcontratación internacional se asociaría con el modelo posfordista (Gambrill, 2002: 187). ¿Qué implican estas reflexiones para desentrañar el significado de los cambios recientes experimentados por la industria del vestido poblana?. Coincidimos con Gambrill al afirmar que los cambios observados en la estructura manufacturera mexicana no serán una copia o repetición

de la evolución que ha tenido lugar en países como Corea del Sur o en algunas naciones europeas. ¿Cuál es la especificidad del caso mexicano o poblano?, ¿predomina en México el viejo fordismo o ya se ha establecido el modelo posfordista?. Los diversos decretos, publicados durante la última década del siglo XX por el Diario Oficial de la Federación sólo son concreciones de la pauta aperturista inaugurada por el TLCAN. En nombre de la apertura se ha diversificado la industria maquiladora en México: en 1998 se creó la “maquiladora por capacidad ociosa” y después la “maquiladora de programas de albergue”. A estas variantes hay que añadir la ‘submaquila’ que consiste en “una relación de subcontratación entre una empresa maquiladora y otra que puede ser o no maquiladora”. Apoyados en nuestras investigaciones en el estado de Tlaxcala (Alonso: 1997) y en varios municipios poblanos confirmamos la afirmación de Mónica Gambrill (2002: 189) de que la submaquila crece vertiginosamente día a día en la industria del vestido mexicana. En 1997 el gobierno mexicano creó otros dos tipos de empresas: las empresas de comercio exterior (Ecex) y las empresas PITEX, ambas orientadas a facilitar la exportación directa e indirecta. Este es, en definitiva, el objetivo hacia el cual apuntan todas estas modificaciones: operacionalizar la

apertura irrestricta consagrada por el TLCAN.

En otras palabras, las élites políticas y empresariales mexicanas han institucionalizado una apertura integral de las empresas manufactureras mexicanas, pero sin haber dado los pasos necesarios para establecer en México el modelo posfordista. Porque Mónica Gambrill (ibídem: 194) observa con toda razón que “esta nueva manera de organizar la producción está diseñada para extender los encadenamientos productivos más hacia adentro de México a través de cadenas de subcontratación”. Pero su afirmación fundamental es que estas cadenas empiezan y terminan en el extranjero. De ahí que en nuestra opinión, más que de mexicanización de la industria maquiladora sea preciso hablar de la desnacionalización gradual de la industria manufacturera mexicana.

El estado mexicano, en colaboración con los empresarios manufactureros, no ha dado los pasos necesarios para crear una vigorosa industria nacional, tal como lo ha hecho el estado surcoreano. Todas las empresas poblanas del vestido, por ejemplo, usan maquinaria extranjera: italiana, estadounidense, coreana, etc. El aporte tecnológico de México permanece en el nivel de las herramientas menores. Aún no existe una simple máquina de coser mexicana.

Todas son importadas. Al visitar las empresas del estado de Puebla, mexicanas o extranjeras, se detecta que las máquinas siempre son importadas desde el extranjero. México aporta en el proceso de producción, ante todo, la fuerza de trabajo barata y un número ligeramente creciente de personal más capacitado (ingenieros, administradores, etc.), sobre todo en los estados del norte del país (Carrillo y Gomis, 2004: 16-22).

Este retraso tecnológico, en concreto, de la industria del vestido poblana no queda subsanado por el hecho de firmar nuevos acuerdos con otros países o regiones. En este sentido, disintimos de la opinión de Mónica Gambrill (ibídem: 201) para quien los nuevos acuerdos multilaterales sirven para derrumbar los privilegios regionales y, por tanto, promueven directamente la globalización. Más bien, diríamos que diversifican la subordinación globalizadora. México ya no depende tecnológicamente sólo de los Estados Unidos, sino ahora también de los bloques europeo y asiático. México aminora, teóricamente, su dependencia exclusiva de los Estados Unidos, pero “a costa de permitir el aumento de la competencia entre las empresas de los diferentes bloques regionales que acceden al mercado mexicano y ,a través de ello, al mercado estadounidense”, como afirma Gambrill (ibídem: 206). Sin embargo,

la misma pregunta permanece: cómo incide esta apertura globalizadora en el desarrollo autónomo de la tecnología mexicana. No basta con afirmar que las empresas nacionales mexicanas pueden ahora apoyarse en las empresas maquiladoras de exportación para exportar indirectamente a través de las redes internacionales de subcontratación. Se trata de un ligero avance en el complejo proceso de lograr la superación de la dependencia estructural de la industria mexicana. Gambrell reconoce explícitamente que la amplia apertura sirve para evitar el control oligopólico por parte de las empresas de un país, pero añade con toda razón que “dificulta la inserción de empresas mexicanas en el mercado global”. Compartimos su sugerencia de que es un tema a explorar en futuros trabajos de investigación.

Evaluaciones más recientes del impacto producido por el TLCAN en el desarrollo socio-económico de México insisten en subrayar las mismas deficiencias, a pesar del cambio político que tuvo lugar en el año 2000. Carol Wise (2007: 22) atribuye las ineficiencias del gobierno de Fox a la incapacidad de su partido para llevar a cabo las reformas prometidas. Sin negar los incontables conflictos políticos que han plagado la primera década del siglo XXI entre el Partido de Acción Nacional y el Partido

Revolucionario Institucional, creemos que la raíz del fracaso para recoger los anhelados frutos del TLCAN proviene de que las élites mexicanas se ilusionaron con la quimera de la cercanía geográfica entre México y los Estados Unidos (Wise, 2007: 24).

Es innegable que la cercanía geográfica favorece más a México que a China para mantener estrechas relaciones comerciales con los Estados Unidos y Canadá. Pero, desde la perspectiva estadounidense, los países de Centro América y de El Caribe ofrecen la misma ventaja y en esos países los salarios son más bajos que en México⁵. De ahí que no debamos olvidar que el TLCAN nunca fue diseñado como un instrumento para promover el desarrollo del bloque norteamericano. Esta es la gran diferencia con la Unión Europea, que está diseñada para promover la convergencia del bloque europeo. En nuestro caso no hubo más que ‘great expectations’, según la oportuna expresión de Carol Wise. Si en algún momento se apreció cierta convergencia entre los tres países de América del Norte, eso fue una ilusión efímera. Así lo constataremos en la próxima sección al analizar el desarrollo de la industria del vestido en el estado de Puebla durante la primera década del siglo XXI.

Consecuencias laborales del TLCAN en la industria del vestido de Puebla (IVP)

Perfil laboral del estado de Puebla

En esta sección presentaremos el perfil de las industrias del vestido en Puebla, aunque concentraremos la atención en los aspectos laborales y su evolución a partir de 1989 en los siete municipios seleccionados. El punto de partida será presentar los rasgos principales del sector laboral en el estado de Puebla. El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) nos ofrece los siguientes resultados para el primer trimestre del año 2008.

Distribución de la Población Económicamente Activa

El 96.38% de la PEA estaban ocupados y el 3.62% desocupados. Entre los ocupados destacaban los asalariados con el 58.66%, después estaban los trabajadores por cuenta propia con el 26% y, finalmente, los trabajadores sin pago (11.81%). Por su parte los empleadores eran el 3.53% de la población activa. Merece destacarse que el porcentaje de la PEA masculina en Puebla, era del 60.1 y el de la PEA femenina era del 39.9, mientras que a nivel nacional los porcentajes respectivos eran del 62.3 y del 37.7.

Dato interesante porque el mayor porcentaje de la PEA femenina en el Estado de Puebla está relacionado con la presencia dominante de la mujer en la industria del vestido.

Esta tendencia se confirma al observar los ocupados por rama de actividad económica. En la industria manufacturera la participación masculina es del 55.1 por ciento, inferior a la nacional que es del 62.5; mientras que en el sector femenino la relación en Puebla es a la inversa; el 44.9% de las mujeres poblanas frente al 37.5 del sector femenino a nivel nacional. Este predominio femenino en el sector manufacturero se especifica aún más al observar la ocupación por nivel de ingreso. Las mujeres superan con claridad -52% frente al 47.5%- a los hombres en el grupo de los que no reciben ingresos; mientras que la relación se invierte en los dos últimos grupos- los que reciben más de cinco salarios mínimos y más de diez-. Estos son: 27.3 y 18.8 de las mujeres frente al 28.7 y al 21.6 de los hombres.

Las diferencias salariales se explican parcialmente al observar los niveles de ocupación. La ocupación femenina en Puebla es superior a la nacional en los rubros inferiores (sin instrucción y primaria): 45.5% y 38.3% respectivamente, frente al 37.7% y 35.1%. La proporción se invierte en los niveles superiores (secundaria y media superior y supe-

rior). Los porcentajes son: 60.4 en los hombres del estado de Puebla, frente al 67.1% a nivel nacional; mientras que en las mujeres de Puebla es de 39.6% frente al 38.3% en el nivel nacional y el 42.2% de Puebla frente al 40.1 a nivel nacional.

Otro rasgo importante de la PEA es la posición en el trabajo. A nivel nacional, la superioridad masculina es evidente en la categoría de ‘empleadores’: 81.8% en los hombres frente al 18.2% de las mujeres. En Puebla la proporción es: 89.8% de los hombres frente al 10.2 de las mujeres. En la categoría inferior, trabajadores sin pago, la proporción se invierte: 42.8 y 57.2 respectivamente a nivel nacional y en Puebla los porcentajes respectivos son 40.3 y 59.7. Las tendencias mencionadas hasta ahora se fortalecen al observar el salario medio de cotización al IMSS (pesos mensuales), mientras que el promedio nacional es de 6,551.9 pesos; en Puebla la cifra correspondiente es de 5, 908.7 pesos.

Evolución del Perfil Laboral en la primera década del Siglo XXI

La primera observación se refiere a la tasa neta de participación y su evolución desde el año 2000 hasta el 2008. Hasta el primer trimestre del año 2003 la evolución de las tasas de participación masculina y femenina es semejante en ambos sectores laborales, pues presenta los mismos altibajos. Las divergencias comienzan a partir del segundo semestre del año 2003. En los últimos cuatro años (2004-2007) la participación femenina se ha incrementado consistentemente, mientras que la masculina se ha reducido. La estructura por sexo de la población ocupada en los años 2001 y 2008 confirma la observación previa (ver Tabla1).

Un dato positivo desde la perspectiva de la participación laboral femenina es el incremento porcentual de los trabajadores asalariados que pasó del 54% en 2001 al 58% en el 2008; mientras que el porcentaje de trabajadores sin pago (en donde predominan

Tabla I: Ocupación por sexo en 2001 y 2008 en el estado de Puebla.

Año	Hombres	Mujeres
2001	64%	36%
2008	60%	40%

las mujeres) cambió del 16% en 2001 al 12% en 2008.

En referencia a nuestro interés por la evolución de la industria del vestido poblana es importante constatar la contracción de las actividades agropecuarias y de la industria manufacturera, por una parte y la expansión del sector comercio y sector de otros servicios. (ver Tabla 2).

Otras actividades, como la industria extractiva, la construcción, los transportes y el sector gobierno permanecieron constantes. **Puede inferirse, por tanto, que la participación laboral femenina disminuyó en los sectores agrícola e industrial y aumentó en los sectores de comercio y servicios.**

Otro indicador importante, de alguna manera relacionado con el sexo, es la evolución de la participa-

ción laboral por grupos de edad. Al avanzar el siglo XXI en Puebla, el nivel de ocupación ha disminuido en los menores de 30 años, pues bajó de 38% en 2001 al 33% en 2008. La tendencia contraria se observa tanto en los adultos, como en los que superan los 50 años. ¿Cómo afectan estos cambios en las tasas ocupacionales en el estado de Puebla a los niveles de desocupación? El interés de las mujeres desocupadas, por buscar otro empleo disminuyó dramáticamente entre 2001 y 2008. Probablemente este desinterés femenino por encontrar otro trabajo esté relacionado con la mayor participación, ya comentada, de las mujeres en los sectores de comercio y servicios; en los que prolifera la informalidad laboral. En cuanto a la edad, la desocupación se incrementó en los grupos de mayor edad, pero el ritmo se aceleró una vez se superan los cincuenta años.

Tabla 2: Ocupados por rama de actividad económica en 2001 y 2008

Rama	2001	2008
Actividades agropecuarias	29%	23%
Ind. Manufacturera	20%	18%
Comercio	17%	20%
Otros servicios	20%	24%

Algo semejante ocurre al examinar la relación de la desocupación con el nivel de instrucción. El nivel de instrucción está directamente relacionado con la tasa de desocupación: a más instrucción mayor tendencia a caer en la desocupación. En nuestra opinión, la relación de estas dos últimas variables –edad y nivel de instrucción– se aclara al tener en cuenta la definición completa de la desocupación según el INEGI. Desocupadas son las personas sin trabajo y que buscan activamente otro. Esta segunda condición tiende a cumplirse más frecuentemente en las personas de mayor edad y con alto nivel de instrucción. * Hay que tener en cuenta esta información al analizar posteriormente la participación laboral del sector femenino en la industria del vestido poblana.

Los dos últimos indicadores laborales que presenta el INEGI son iluminadores de la situación laboral en el estado de Puebla. El primero se refiere al ingreso de la población ocupada. A pesar del alto nivel de industrialización del estado de Puebla, la gráfica muestra que el ingreso promedio en el estado es de los más bajos del País. **Sólo tres estados –Chiapas, Oaxaca, Tlaxcala– cuentan con un ingreso promedio menor que el de Puebla. De hecho, el ingreso promedio nacional es de 4, 807 pesos, pero en Puebla el promedio no supera los 3, 700 pesos. Este promedio estatal es**

inferior al promedio nacional femenino (3,963). La misma tendencia negativa se observa al considerar a los trabajadores permanentes asegurados al IMSS. Este indicador confirma la preocupante situación del estado de Puebla. Mientras que el porcentaje de asegurados al IMSS a nivel nacional es de 49.6, en Puebla ese mismo porcentaje es de 32. Apenas la tercera parte de los trabajadores permanentes urbanos están afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Perfil del sector manufacturero poblano (2000-2007)

Antes de comentar la evolución del sector laboral en los siete municipios del estado de Puebla conviene aludir a la evolución de la industria manufacturera. En cuanto al número de establecimientos censados, la tendencia predominante es ascendente hasta 1999 y en todos los municipios, con la excepción de Atlixco, la tendencia se invierte en 2004. La misma tendencia se observa en cuanto al personal ocupado. Atlixco y San Andrés Cholula son los únicos municipios que rompen con esa tendencia. Para matizar esta información, restringida a los siete principales municipios del estado de Puebla, conviene referirla a la situación general del estado en el renglón manufacturero.

La información del INEGI confirma la tendencia observada en los siete municipios: el personal ocupado aumenta hasta 1999 y decae en 2004. Además se debilita la posición de los siete municipios en cuanto al personal ocupado: el primer porcentaje (68%) en 1989 se desploma

(57.5%) en 2004. En este contexto de decaimiento generalizado de la actividad manufacturera en el estado de Puebla conviene situar la evolución de la industria textil y del vestido. La siguiente tabla contiene información relacionada con el subsector 32:

Tabla 3. Personal ocupado y horas-hombre trabajadas en la industria manufacturera en el subsector 32: textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

Periodo	Personal ocupado total	Horas-hombre trabajadas (miles de horas)
1995	17,995	38,338
1996	19,708	43,125
1997	21,403	50,811
1998	22,111	51,681
1999	22,577	53,704
2000	22,563	53,540
2001	20,814	47,900
2002	20,013	44,986
2003	18,148	40,420
2004	15,423	35,278
2005	13,317	28,861
2006	12391	25,631
2007	10,663	21,805

Esta tabla nos muestra dos tendencias importantes. El sector 32 del estado poblano creció en cuanto al personal ocupado durante la última década del siglo XX y el número de personas trabajadoras comienza a declinar ininterrumpidamente a partir del año 2001. La cifra del personal ocupado en el año 2007 que es de 10,663 representa el 59.25% de la correspondiente a 1995. Las mismas tendencias se observan en cuanto a las horas-hombre trabajadas en el mismo lapso. El número de horas trabajadas en el año 2007, que son 21,805, sólo equivalen al 56.9% de las correspondientes al año 1995, es decir, 38,338. En ambos rubros, la contracción experimentada por el sector 32 (industria del vestido) en el estado de Puebla implica una disminución del 40%. Estos datos alarmantes por la profundidad de la caída y por la persistencia de la reducción manufacturera exigen analizar más detenidamente la situación de la industria textil y del vestido en Puebla.

Situación actual del sector textil y confección

Situación actual del subsector 32 a nivel nacional

La Cámara Nacional de la Industria del Vestido (en adelante, CNIV) proporciona diversos datos económicos, útiles para situar a la industria

del vestido (en adelante, IV) poblana en el contexto nacional. En este ámbito, uno de los rasgos típicos de la industria textil y del vestido es el predominio de las micro, pequeñas y medianas empresas. En 2006, el 87% de las empresas correspondía a tales empresas. Sólo el 3% eran empresas grandes, mientras que el 68% eran empresas micro. Sin embargo, según la CNIV, ambas industrias son de las que más empleos generan en el país. Principalmente la IV que es intensiva en mano de obra y genera el 3% del empleo nacional. Sin embargo, del 2005 al 2006 perdió el 4.3% de los empleos.

Situación del subsector 32 a nivel estatal

Las tablas 5 y 6 (ver más adelante) (rama 3220: confección de prensas de vestir) contienen la evolución de esta rama en los siete municipios seleccionados desde 1989 hasta el año 2004. En este periodo destacan los municipios de Puebla, Texmelucán, Tehuacán y Teziutlán por el número de unidades económicas y por el personal ocupado. Pero, sobre todo estos cuatro municipios inician a partir de 1999 un marcado descenso en ambos rubros. La única excepción notable la constituye el municipio de Atlixco que en 2004 ocupa el cuarto lugar en cuanto a personal ocupado. La información

de las dos Cholulas es incompleta, lo cual unido a las cifras presentadas indica que estos municipios no experimentan un nivel de desarrollo industrial semejante al de los otros cuatro municipios. El rasgo fundamental, en definitiva, es el marcado declive del personal ocupado en la rama 3220 a partir de 1999. El caso de Atlixco sugiere la llegada reciente de grandes empresas foráneas, pocas en número pero que generan coyunturalmente un gran número de empleos.

El mismo declive se observa a nivel nacional, pero desde la perspectiva de las horas-hombre trabajadas. El subsector 32 experimenta en este rubro un marcado descenso a partir del año 2001 en todo el país. El cuadro contiene información desde el año 1995 hasta 2007, pero a nivel de todo el subsector 32 coincide en marcar ambas tendencias laborales: crecimiento continuo hasta el año 2000 y declive sistemático año tras año desde el año 2001.

Situación de la exportación de la Industria del Vestido (IV)

Otro aspecto clave para entender el panorama de la IV poblana a nivel nacional es el de la exportación, actividad imprescindible según la estrategia neoliberal. A pesar de su tradición centenaria en la industria de la confección, el estado de Puebla con-

taba en 2006 con 132 empresas exportadoras, que representaban el 5.4% del total nacional. Con el agravante de que también en la IV se percibe la misma contracción ya señalada. Por ejemplo, en el capítulo de prendas de tejido de punto y de tejido plano se experimentó a nivel nacional una caída del 5.7% y del 17.3% en ambas industrias en el año 2006 con relación al año 2005. La caída, puntualiza la CNIV, se explica “por la pérdida de competitividad con respecto a países asiáticos y del norte de África que se han posicionado cada vez más en nuestro principal mercado de destino, que es Estados Unidos”. A este país se exporta el 97% del total, seguido de Canadá, Panamá, Italia, Bélgica y España.

Una visión global de las exportaciones e importaciones en la IV, 2002-2006 se presenta en la tabla 4.

La pérdida de competitividad a lo largo del período 2002-2006 se muestra igualmente en el descenso pronunciado tanto de las exportaciones como de las importaciones. Pero es necesario matizar estos datos mediante el análisis de la estructura de las exportaciones mexicanas. Aquí entra en juego un nuevo factor que será imprescindible para evaluar el comportamiento de la IV poblana en la primera década del siglo XXI. Nos referimos al doble sector: maquila y no-maquila. En efecto, las exportaciones totales de textil y confección

sufrieron una gran contracción entre 2002 y 2006.

La Industria del Vestido en los principales municipios del Estado de Puebla.

La Industria del vestido en el estado de Puebla se concentra, ante todo, en los municipios de Atlixco, Puebla, San Andrés Cholula, San Martín Texmelucan, San Pedro Cholula, Tehuacán y Teziutlán (ver mapa,

anexo). En este contexto se pretende analizar el descenso de dicha industria tan importante en este estado, tomando en cuenta las variables que nos ayudarán a cumplir los objetivos de esta investigación: unidades económicas, personal ocupado.

A partir de la siguiente tabla podemos observar la evolución de la industria textil y del vestido en los principales municipios del estado de Puebla.

Tabla 4: Exportaciones e importaciones del sector de la confección, 2002-2006.

Concepto	2002	2003	2004	2005	2006	TCA(06/05)	TCA(02/05)
Exportaciones	8,513.5	8,010.8	8, 203.0	7,929.4	7,041.0	-11.20	-17.30
Importaciones	3, 418	3,099	2,639	2,556	2,639	3.3	-22.80

Tabla. 5 Número de Unidades Económicas en la Industria Textil y del Vestido en los principales municipios del Estado de Puebla.

Subsector 32: Textiles, prendas de vestir e industria del cuero				
Municipio	Censo económico de 1989	Censo económico de 1994	Censo económico de 1999	Censo económico de 2004
Atlixco	17	29	21	17
Puebla	541	774	841	325
San Andres Cholula	*	17	28	8
San Martín Texmelucan	71	313	546	76
San Pedro Cholula	32	46	66	22
Tehuacán	102	248	343	209
Teziutlan	41	79	152	128

Es notable el ascenso generalizado que hubo en los municipios de este estado durante el periodo de 1989-1999. En estos diez años el crecimiento de la industria se vio favorecido entre otras cosas por el TLCAN el cual propició el aumento de unidades económicas dedicadas a este ramo. Sin embargo, a raíz de la recesión económica en Estados Unidos el número se fue reduciendo llegando a niveles aún más bajos que en el año de 1989 como se refleja en el caso del municipio de Puebla donde en el año de 1989 existían 541 unidades económicas y en 2004 tan solo operan 325 de la misma rama económica, aún cuando había alcanzado un máximo de 841 en el año de 1999. Esta misma situación se repite de manera generalizada en los demás municipios donde el descenso en el número de empresas ubicadas en éstos es alarmante.

Otra variable que presentamos en este trabajo y que por su relevancia consideramos necesaria para comprender la situación actual del estado de Puebla y sus principales municipios en la industria textil es el personal ocupado, misma que se analiza a continuación.

El personal ocupado según el INEGI capta todos los obreros y empleados remunerados de planta y eventuales que trabajaron en el establecimiento o fuera de él, siempre que hayan sido dirigidos o controlados por

éste, así como el personal vinculado a la planeación, dirección y supervisión técnica y administrativa que tengan relación con el proceso productivo y que desempeñen tareas relativas a la contabilidad, administración, archivo e investigación.

Personal ocupado en la Industria Textil y del Vestido en los principales municipios del Estado de Puebla

Al igual que la variable anterior, el personal ocupado ha seguido la misma tendencia, un aumento generalizado durante el periodo 1989-1999 y un notable descenso a partir de 1999. Con el municipio de Atlixco sucede un caso especial porque a pesar de la disminución en el número de unidades económicas el personal ocupado aumentó de 1999 a 2004, en 1736 plazas ocupadas.

Industria manufacturera textil de exportación

Desde la entrada en vigor del TLCAN, en 1994, las ventas de exportación de México incluyendo la industria maquiladora pasaron de USD \$ 2,700 millones a USD \$9,531.7 millones en el 2003. La industria del sector textil y de la confección en México, la cual incluye desde la fabricación de fibras naturales, artificiales y sintéticas, hilos, tejidos y la confección de éstos, ha tenido cambios sustanciales en su estructura en los últimos años. Desde el año de

Tabla 6. Subsector 32: Textiles, prendas de vestir e industria del cuero

Municipio	Censo económico de 1989	Censo económico de 1994	Censo económico de 1999	Censo económico de 2004
Atlixco	1067	531	708	2444
Puebla	23120	23159	30086	9017
San Andrés Cholula	446	532	1130	877
San Martín Texmelucan	1048	1918	3943	617
San Pedro Cholula	1984	1735	2642	437
Tehuacán	3662	9078	23113	16077
Teziutlán	2239	4838	12792	12153

Fuente: INEGI. Censos Económicos 1989, 1994, 1999 y 2004. Resultados definitivos

1996 al 2001, México fue el primer proveedor de productos textiles y de la confección a los Estados Unidos de América, seguido de Canadá y China que fueron el segundo y tercero respectivamente.

A partir del 2002 China pasó a ser el primer proveedor quedando México y Hong Kong en el segundo y tercer sitio respectivamente. Hasta el año 1997, según informa la Secretaría de Economía mexicana, las importaciones de textiles y prendas de vestir procedentes de China superaban a las de origen mexicano, pero desde el año 1997 hasta el 2002 las exportaciones mexicanas en ambas industrias hacia los Estados Unidos superaron a las

originadas en China. Como ya se ha mencionado, la industria textil mexicana ha atravesado por una severa crisis a partir del 2000 y el caso no es diferente para la industria destinada a la exportación, México ha sido relegado por el gigante asiático desde hace unos años, y mientras China se encuentra en un proceso acelerado de crecimiento (a pesar de la recesión en EUA) en nuestro país esta situación no se ha podido afrontar correctamente.

Durante muchos años Puebla fue la segunda ciudad más importante del país, debido a su cercanía a la Ciudad de México y al Puerto de Veracruz, de hecho es en esta ciudad donde se funda en 1835 la primera empresa textil de América Latina. En la actua-

lidad, la mayoría de empresas dedicadas a la industria textil y del vestido en el estado de Puebla se ubican en las ciudades de Puebla, Atlixco, San Martín Texmelucan, Tehuacán, San Pedro Cholula y San Andrés Cholula. La situación actual ha cambiado, como nos hemos dado cuenta en el desarrollo de este trabajo, ahora la industria textil y del vestido se encuentra en declive.

Una de las prioridades del gobierno del estado de Puebla es rescatar a esta industria que por largos años fue de las más importantes del estado y, que debido a la confianza que se tuvo en ella, tanto empresarios como autoridades no se percataron de la necesidad de modernizar la maquinaria y brindar preparación adecuada a los trabajadores para competir con compañías nacionales e internacionales. Por tanto, en México la mayoría de las empresas no lograron estar preparadas para la apertura comercial que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte propició en 1994.

Con el TLCAN esta industria cambió su estructura; sin embargo, las medidas tomadas no han dado resultados positivos, puesto que las redes industriales hasta hoy no garantizan la integración horizontal de todas las industrias y tampoco se ha logrado la transferencia de una industria textil precaria a una moderna y calificada. En un principio los cambios que logró

este tratado fueron efectivos, pero lamentablemente efímeros. A partir del año 2000 comienza la crisis en esta industria, lo que ha traído por consecuencia que cada día se cierren más unidades económicas y aumente el desempleo, sin dejar de mencionar los efectos sociales al disminuir la calidad de vida de muchos poblanos.

Esta estrategia de Libre Comercio Mundial es la nueva repartición del mundo establecida por las potencias centrales. Países como los Estados Unidos y China han convertido a nuestro país en un centro colonial que sirve como campo de batalla para sus empresas y las de otros países, todo con el fin de lograr la hegemonía mundial. No hay duda que esta industria está atravesando un mal momento. Pero el gobierno estatal no brinda el apoyo suficiente. El problema está en que las empresas trabajan contra reloj y ahora es difícil para muchas mantenerse a flote económicamente mientras tratan de cambiar el enfoque de su organización. En fin, la incompetencia, el atraso tecnológico empresarial, el desempleo y una balanza día a día con mayor déficit, son los efectos que la era neoliberal y una estrategia mal diseñada han dejado en esta rama industrial.

Conclusión

Comenzamos la investigación sobre la industria del vestido poblana con el objetivo de sondear las opciones de las élites poblanas para generar empleos en una rama tan importante desde la perspectiva laboral. Al concluir esta primera fase llegamos a la conclusión evidente de que la estrategia seguida en México a partir de 1994 con el TLCAN no ha producido los resultados esperados, al menos en el estado de Puebla.

El proceso de globalización subordinada ha tenido éxito para atraer capitales y para provocar el ingreso de numerosas empresas maquiladoras en la región poblano-tlaxcaltecas, pero ha incidido de una manera negativa en la generación de empleos y en la flexibilización de la fuerza de trabajo. Desde 1994 crecieron las exportaciones por medio de empresas, casi siempre de capital extranjero, pero en la primera década del siglo XXI la tendencia cambió. Al desaparecer empresas de la industria poblana del vestido se han eliminado empleos y han empeorado las condiciones laborales; se han debilitado los sindicatos y ha crecido el sector informal. Con una salvedad importante: en el sector informal se encuentran inmersos los trabajadores, pero ante todo los micro y pequeños empresarios manufactureros que se refugian en la informalidad para sobrevivir.

Las grandes ganadoras en el estado de Puebla han sido las maquiladoras extranjeras o las empresas poblanas ligadas con ellas. En ese sentido podemos hablar del ‘señuelo de las maquiladoras’ (Gasca, 2002: 190). Como fruto legítimo del TLCAN, las nuevas empresas maquiladoras, de capital nacional o extranjero, sirven de puente articulador con el exterior, pero han incrementado la desarticulación con el interior estatal y nacional. La industria poblana del vestido sobrevive gracias a sus conexiones con el capital extranjero, sobre todo estadounidense, y a su inserción en las redes creadas por la industria del vestido yanqui.

Qué hacer, podemos preguntarnos al concluir, para cambiar esta situación tan adversa para los trabajadores poblanos. La tarea de revisión del TLCAN y sus resultados concierne al gobierno mexicano, a los empresarios y a los obreros. En Canadá los sindicatos obreros estaban en guardia desde el principio de la década de los noventa (Gutiérrez Haces, 1993: 88). Estas organizaciones obreras percibieron con anterioridad a la firma de los tratados trilaterales que los Estados Unidos serían los ganadores porque “venden acceso al mercado y ganancias sorprendentes”, afirma la misma autora mexicana, pero los canadienses hasta el momento sólo habían visto crecer los costos y des-

aparecer los esperados beneficios. Esta situación se ha repetido en el caso de México. Con el agravante de que en México “ los sindicatos no son un vocero de las demandas obreras, sino una forma de control y de mediación entre el gobierno y la clase trabajadora” (Gutiérrez Haces, *ibídem*: 96). Después de quince años no podemos más que confirmar la afirmación de la investigadora mexicana.

La misma crítica fue expuesta por voceros del sindicalismo independiente estadounidense. Ray Marshall apuntó desde 1993 que el TLCAN no era un tratado comercial, sino un documento relacionado con la política y las inversiones (Marshall, 1993: 7). El objetivo de Bush, en aquel entonces, era acercarse al presidente Carlos Salinas de Gortari porque su orientación política, opuesta al modelo de la sustitución de importaciones, respondía a los intereses neoliberales del gobierno norteamericano. La propuesta de Marshall da en el clavo para comprender las estratagemas neoliberales: el punto, dice Marshall (*ibídem*, 11) no son las ventajas comparativas, sino las ventajas competitivas. La teoría de la ventaja comparativa es incompleta, afirma Marshall, desde la perspectiva de la política industrial porque ignora los efectos distributivos y el tema de los ganadores y perdedores en el comercio internacional. Los países industrializados y

con más razón los países periféricos, insistimos nosotros, no deben basar su estrategia de industrialización en una política de salarios bajos que es lo que ha ocurrido en México desde que se aceptaron las políticas neoliberales a partir de 1982.

Finalmente, desde el punto de vista mexicano y quince años después de la entrada en vigor del TLCAN “resulta innegable que las ETs van ganando terreno y logran desprenderse poco a poco de las ‘imposiciones y limitaciones’ dictadas por los países donde operan con base en su soberanía” (Lóyzaga, 2002: 26). El mismo autor confirma hoy lo que anunció Ray Marshall en los noventas: uno de los ejes fundamentales de la política laboral mexicana ha estado centrado en la atracción de capitales extranjeros e incluso nacionales, en el área productiva, a través del ‘ofrecimiento de fuerza de trabajo disciplinada y con derechos laborales disminuidos y flexibles’. Dada la situación política que reina hoy día en México es imposible predecir cuándo comenzará a cambiar tan deprimente situación.

Referencias bibliográficas

- ACEVEDES SAUCEDO, ANGEL (2002). *Puebla, una lectura para construir su futuro*. Fundación por Puebla.
- ALONSO HERRERO, JOSÉ ANTONIO (1997). **Efectos del TLCAN en la**

- microindustria del vestido de Tlaxcala**, *Comercio Exterior*, vol.47, n.2, febrero, México D.F., pp. 103-110.
- ALONSO HERRERO JOSÉ ANTONIO (2002). *Maquila domiciliaria y subcontratación en México en la era de la globalización neoliberal*. Plaza y Valdés editores. México.
- ÁVILA CONNELI, CLAUDIA (1992). **El mercado de América del Norte, espacio económico para México**. *Comercio Exterior*, vol.28,n.41, julio.
- BRINGAS NOSTTI, RAÚL (2006). *La regeneración de un pueblo pestilente: la ansiedad de México a los Estados Unidos, 1846-1848*. Miguel A. Porrúa editor. México D.F.
- CAIRO CAROU HERIBERTO, JAIME PRECIADO Y ALBERTO ROCHA VALENCIA (eds.) (2007). *La construcción de una región. México y la Geopolítica del Plan Puebla - Panamá*. Universidad Complutense. Madrid.
- CALCAGNO ALFREDO ERIC. (1987). **Algunos aspectos de la deuda externa en América Latina con particular referencia a Argentina** en Eduardo S. Bustelo (compilador), *Políticas de Ajuste y Grupos más vulnerables en América Latina*. UNICEF y Fondo de Cultura Económica, pp. 109-125. Bogotá. Colombia.
- CARRILLO JORGE Y REDI GOMIS (2004). *La maquiladora en datos. Resultados de una encuesta sobre tecnología y aprendizaje*. El Colegio de la Frontera Norte. Tijuana, B.C. norte. México.
- CASTELLS, MANUEL Y ALEJANDRO PORTES. (1989). **World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy**. Alejandro Portes *et al.*, *Studies in advanced and less developed countries*. Johns Hopkins University Press. Baltimore. Pp. 11-37.
- CASTELLS MANUEL (1999). *La era de la información. La sociedad red*, vol. I. Siglo XXI ed. México.
- FRÖBEL, FOLKER (1983). **Política económica en la crisis. Algunas observaciones desde la perspectiva de los países industrializados** en Isaac Minian (editor), *Transnacionalización y periferia semiindustrializada*. CIDE. México, pp. 101-133.
- GARAVITO ROSA ALBINA Y AUGUSTO BOLÍVAR (1990) (coord.s). *México en la década de los ochenta. La modernización en cifras*. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. México D.F.
- GARZA ENRIQUE DE LA (1990). **Reconversión industrial y polarización del aparato productivo** en Garavito y Bolívar, *op.cit.*, pp. 217-221.
- GASCA ZAMORA, JOSÉ (2002). *Espacios transnacionales. Interacción, Integración y Fragmentación en la Frontera México - Estados Unidos*. UNAM y M.A. Porrúa. México D.F.
- GILPIN, ROBERT (2000)., *The challenge of global capitalism*. Princeton N.J. P.U. Press. Estados Unidos
- GUTIÉRREZ HACES, MARÍA TERESA. (1993). **Canadá: la especificidad de la protesta sindical en el contexto del Libre Comercio Trilateral**. RAFAEL FERNÁNDEZ DE CASTRO ET ALII. *Sectoral labor effects of North American Free Trade*. Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 87-101. México D.F.

- JUÁREZ NÚÑEZ, HUBERTO (2004). *Allá... dónde viven los más pobres. Cadenas globales-regiones productoras. La industria maquiladora del vestido*. Universidad Obrera de México. México D.F.
- LÓYZAGA DE LA CUEVA, OCTAVIO (2002). *Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales*. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. México D.F.
- LUJÁN, BERTA, PABLO PÉREZ Y ALEJANDRO QUIROZ (1991). **Elementos para la carta de derechos sociales de los trabajadores** en *Libre Comercio o explotación libre*. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, julio. México D.F.
- MARSHALL, RAY (1993) **The North American Trade Agreement: Implications for Workers** en RAFAEL FERNÁNDEZ DE CASTRO ET ALII, *opus citatum*. Pp. 3-33.
- MARTÍNEZ PEINADO, JAVIER , VIDAL VILLA JOSÉ MARÍA (2004). *Economía Mundial*. Mc Graw Hill. Madrid. pp 221-223
- RUBIO, LUIS (1992). *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?* Fondo de Cultura Económica. México D.F.
- SILVA HERZOG, JESÚS (2007). *A la distancia...Recuerdos y Testimonios*. Editorial Océano. México D.F.
- SKLAR, HOLLY (1980). **Trilateralism: managing dependence and democracy**. Holly Sklar (ed.) *Trilateralism, the Trilateral Commission and Elite Planning for World Management*. Black Rose Books, Montreal, pp. 1-57.
- VALENCIA LOMELÍ, ENRIQUE Y RODOLFO AGUIRRE RIVELS (1998). **Discursos, acciones y controversias de la política gubernamental frente a la pobreza**, en *Los Rostros de la Pobreza* editado por RIGOBERTO GALLARDO Y JOAQUÍN OSORIO (coord.s). ITESO. México, pp. 27-99.
- WISE, CAROL (2007). *Great Expectations: México's Short-Lived Convergence under NAFTA*. Working Paper, n. 15, January . The Centre for International Governance

Notas

- 1 Agradezco el apoyo de Lilaitzel Carrasco Rodríguez, en la obtención y presentación de la información estadística.
- 2 Desde hace décadas hemos aceptado, como la más apropiada, la definición de informalidad propuesta por Manuel Castells y Alejandro Portes (1989: 12): "The informal economy is not an individual condition but a process of income generation characterized by one central feature: it is unregulated by the institutions of society in a legal and social environment in which similar activities are regulated".
- 3 Sklar (1980:19) menciona dos principios que sostiene la búsqueda de la desigualdad: el mito de la "igualdad de oportunidades" y la idea de que si uno no consigue el éxito es por su culpa.
- 4 No es superfluo recordar que según el mismo Calcagno "era la época en que los bancos presionaban a los países subdesarrollados para que se endeudaran, sin respetar las normas de seguridad usuales, e inclusive sobornando a altos funcionarios de esos países para que

tomaran préstamos, como se afirma en el Informe.

- 5 No es posible olvidar que en esa misma época la principal preocupación de los Estados Unidos no eran México, ni los países de América Latina. (Gilpin,

2000: 234). Las principales medidas proteccionistas de los Estados Unidos durante varias décadas estuvieron dirigidas a contener el creciente poderío de la industria japonesa.