



Competitividad y cohesión social. El caso de la industria del vestido en Yucatán

Competitiveness and social cohesion:
Garment industry in Yucatan

*Rodolfo Canto Sáenz**

Fecha de recepción: septiembre de 2010
Fecha de aceptación: febrero de 2011

*Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Yucatán
Dirección para correspondencia: rodolfo.canto@uady.mx

Resumen / Abstract

El artículo asume la tesis de que competitividad y cohesión social son variables complementarias. En Yucatán han prevalecido modelos excluyentes de crecimiento económico: la producción de henequén a lo largo del siglo XX y la industria maquiladora de exportación, principalmente del vestido, en las últimas dos décadas. Actualmente, las maquiladoras se están yendo de Yucatán: han cerrado cerca de cien empresas y se han perdido veinte mil empleos; en cambio, subsisten cerca de dos mil micro y pequeñas empresas del vestido que constituyen un importante activo económico. El trabajo explora la posibilidad de avanzar hacia un modelo incluyente de desarrollo económico que promueva simultáneamente la competitividad (eficiencia) y la cohesión social (equidad) en la industria del vestido con una resuelta política de promoción del desarrollo de capacidades tecnológicas y la formación

The article takes the view that competitiveness and social cohesion are complementary variables. In Yucatan non-inclusive models of economic growth have prevailed: the production of sisal during the twentieth century and the maquiladora industry for export, particularly clothing, in the last two decades. Currently, the maquiladoras are leaving Yucatan; nearly 100 companies have closed down and around twenty thousand jobs have been lost; however, there remain about two thousand micro and small businesses from the garment industry which are an important economic asset. The paper explores the possibility of moving towards an inclusive model of economic development that simultaneously promotes competitiveness (efficiency) and social cohesion (equity) in the garment industry with a resolute policy of promoting the development of technological capabilities and the formation of human



de capital humano, como base objetiva para el mejoramiento de los ingresos y de la calidad de vida de los trabajadores del sector.

Palabras clave: Yucatán, maquiladoras, industria, vestido, competitividad, cohesión social.

capital, as an objective basis for improving workers' income and quality of life.

Key words: Yucatan, maquiladora, industry, garment, competitiveness, social cohesion.

Introducción

Durante casi todo el siglo XX la economía de Yucatán estuvo articulada alrededor de una sola actividad: la producción de fibra de henequén.¹ Hasta los años treinta del siglo pasado, el cultivo e industrialización del henequén se desarrolló en grandes plantaciones en manos privadas, las haciendas henequeneras, que basaron su prosperidad en el trabajo en condiciones de servidumbre de los campesinos mayas. A finales de esa década, el presidente Lázaro Cárdenas expropió las plantaciones henequeneras y las entregó a los campesinos convertidas en ejidos, una forma colectiva de tenencia de la tierra que dio expresión a la reforma agraria surgida de la Revolución Mexicana.

En la práctica el ejido henequenero siempre estuvo bajo la tutela del Estado mexicano, cuyos agentes controlaban el cultivo del henequén y la producción de fibra hasta en los más mínimos detalles. La producción henequenera se mantuvo en constante declive a lo largo del siglo, haciendo necesarios volúmenes de subsidios cada vez mayores para mantenerla a flote. El Estado mexicano decidió poner fin a su presencia en la industria en 1992, año en que el Gran Ejido henequenero y la paraestatal Cordemex, que industrializaba la fibra, fueron liquidados.

El fin del henequén paraestatal dejó sin fuente de ingresos a decenas de miles de campesinos y sus familias; el gobierno de Yucatán, con el auxilio del gobierno nacional, intentó promover diversas actividades productivas que generaran empleos, como la horticultura, la fruticultura, las artesanías, la

¹ El henequén (*agave fourcroydes*) es una planta propia de suelos poco húmedos, de preferencia arenosos. La fibra del henequén, también conocida como sisal, era utilizada por los mayas desde tiempos prehispánicos; a fines del siglo XIX empezó a ser adquirida en grandes cantidades por los granjeros estadounidenses para engavillar forrajes, lo que dio lugar a una próspera industria en Yucatán.



cría de peces de ornato, la ovinocultura y muchos proyectos más, con éxito muy relativo. El más exitoso de todos, y el único que constituyó una alternativa real a la monoproducción henequenera, fue el fomento de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) (Canto, 2001).

A mediados de los noventa se inició una fuerte expansión de la IME en Yucatán, gracias en parte a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que establecía reglas de origen más flexibles para los productos manufacturados en cualquiera de los tres países miembros; esto hizo atractivo para muchas empresas instalar plantas en el lejano estado de Yucatán, fuera de la tradicional cuenca maquiladora que había sido desde los años sesenta la frontera mexicana con los Estados Unidos.

El arribo de las maquiladoras a Yucatán alcanzó su punto culminante en el año 2000, con 144 empresas y cerca de 36 mil empleos (Castilla y García, 2006). Se trataba, en su gran mayoría, de empresas de la confección y del vestido, con reducido componente tecnológico y uso intensivo de fuerza de trabajo. Las empresas habían decidido venir a Yucatán precisamente por el bajo costo de la mano de obra (bajo, incluso frente a los salarios que pagaban las maquiladoras establecidas a lo largo de la frontera norte del país), además de otras ventajas que se les ofrecía, como programas de capacitación de la mano de obra, bajo costo de los terrenos e instalaciones, ausencia de sindicatos y normas ambientales y laborales más laxas. Tres de cada cuatro empleos se ocupaban en la industria del vestido, con horarios de cerca de diez horas diarias para completar 48 horas en semanas laborales de cinco días y esquemas tayloristas de organización del trabajo.

Una característica notable de la IME en Yucatán fue que no sólo se estableció en la capital Mérida, ciudad relativamente grande, sino que se extendió a los empobrecidos municipios mayas del interior del estado. Ahí existía abundante mano de obra para los empleos poco calificados que ofrecían las maquiladoras y era posible pagar salarios aún más bajos.

El empleo de insumos locales o nacionales de las maquiladoras de exportación siempre fue muy reducido y nunca llegó a representar, en el caso de Yucatán, más de 4% del total. Casi todos los insumos que utilizaban eran importados y, a pesar de los intentos de generar una proveeduría local, ese porcentaje nunca fue superado.

Las escasas posibilidades de la IME para erigirse en impulsora del desarrollo económico local fueron evidentes desde el principio. Por lo demás, las propias maquiladoras señalaban con claridad las limitaciones existentes. No había una proveeduría regional capaz de ofrecerles las condiciones de calidad, precio, volúmenes y tiempos de entrega que requerían. La atrasada y obsoleta industria local estaba lejos de poder convertirse en proveedora local pero, en varios rubros, como la calidad de ciertas telas e insumos, no encontraban proveedores confiables ni aun en el plano nacional. No ocultaron nunca que habían llegado hasta los recónditos municipios mayas de Yucatán en busca de bajos costos de mano de obra y facilidades adicionales, nada más.



El gobierno de Yucatán, principal promotor del arribo de las maquiladoras, siempre justificó la presencia de la IME en términos de la acuciante necesidad de generar empleos en la entidad, principalmente en el campo yucateco. No le faltaba razón, habida cuenta del gran declive de la economía estatal que representó el fin del modelo henequenero. Frente a quienes criticaban a las maquiladoras por sus esquemas de sobreexplotación del trabajo, bajos salarios, impactos ambientales o falta de interés en la modernización de la economía local, el gobierno estatal siempre esgrimió su irrefutable argumento: hacían falta empleos para nuestra gente pobre y las maquiladoras los habían traído.

El problema fue que un día las maquiladoras empezaron a irse de Yucatán. La primera oleada de emigración se inició en 2001, a raíz de la desaceleración de la economía estadounidense que tuvo lugar desde finales de 2000. El vínculo directo e inmediato entre las ventas de las maquiladoras al mercado norteamericano y su producción local se tradujo en el cierre de decenas de empresas y la pérdida de varios miles de empleos. Para julio de 2003 el número de establecimientos se había reducido a 84 y el de empleos había caído a 26,759 (INEGI, 2007), una baja de 42% y 26%, respectivamente, frente a los picos alcanzados en 2000. Otros factores también contribuyeron: el acuerdo conseguido por los países de Centroamérica y el Caribe con Estados Unidos para igualar las condiciones de acceso de los productos de sus propias maquiladoras a las que disfrutaba México desde la entrada en vigor del TLCAN y un relativo mejoramiento de los salarios en de nuestro país, que los hicieron menos atractivos para las maquiladoras frente a los pagados en otros lugares.

Una vez superada la desaceleración de la economía estadounidense hubo cierta recuperación de la IME en Yucatán; en mayo de 2005, los empleos se habían elevado a 31,484 y los establecimientos a 87. Sin embargo, los picos de 2000 no se volvieron a alcanzar y en los últimos años se observaron algunos altibajos en el marco de una tendencia declinante. El golpe mayor a la IME en Yucatán, como cabía esperar, llegó con la crisis financiera iniciada en Estados Unidos, que en poco tiempo dio paso a una crisis económica global. A comienzos de 2009 los cierres de empresas y despidos de trabajadores se multiplicaban en la IME de Yucatán.

Los últimos datos oficiales del INEGI, a diciembre de 2006, reportan 74 establecimientos y 24,495 empleos, pero desde el segundo semestre de 2008 se registraron numerosos despidos y cierres de empresas, de los que la prensa local informaba casi cotidianamente. Tan sólo en los primeros meses de 2009 la Secretaría del Trabajo del gobierno de Yucatán dio cuenta de cerca de tres mil despidos, tanto de maquiladoras establecidas en la capital, Mérida, como en los municipios de Maxcanú, Halachó, Tizimín, Tixco-cob, Baca, Valladolid y Umán, entre otros. En julio de ese año, la Asociación de Maquiladoras de Exportación de Yucatán reportó una plantilla laboral de 16 mil empleados (Torres, 2009), cifra equivalente a 44% del pico alcanzado en 2000; la tendencia a la baja persistía.



Algunas de las maquiladoras simplemente cerraron sus puertas un día y desaparecieron sin pagar las indemnizaciones correspondientes, o bien pagaron cantidades al margen de la legislación laboral e inaceptablemente bajas para los trabajadores, muchos con más de diez años de antigüedad. El gobierno estatal debió implementar acciones de emergencia para ayudar a los miles de despedidos de las maquiladoras, como programas de empleo temporal y de becas de capacitación, entre otros. En algunos municipios la maquiladora respectiva era la única fuente de empleo industrial y al despedir de tajo a cientos de trabajadores provocó una situación de crisis económica local sin precedentes.

El retiro de decenas de maquiladoras de exportación, principalmente del vestido, y la pérdida de más de la mitad de los empleos generados por tales empresas, evidenció los límites del modelo maquilador en Yucatán. Las maquiladoras de bajo componente tecnológico, como las de la confección y del vestido, son las que exhiben mayor movilidad en las cadenas globales de valor² por su menor dependencia de las condiciones del entorno, producto, a la vez, del empleo intensivo de fuerza de trabajo poco calificada y menores requerimientos de servicios avanzados e infraestructura tecnológica.³

La salida de las maquiladoras también evidenció su limitada contribución al escalamiento (*upgrading*) en la industria local del vestido, especialmente en los municipios rurales del interior del estado.⁴ La presencia de segmentos de cadenas globales de valor en el territorio sin opciones de escalamiento e integración es ajena e incluso opuesta a los procesos de desarrollo local, por las externalidades negativas que genera (Dussel, 2003).

Por lo demás, estos rasgos del modelo maquilador no son exclusivos de Yucatán. La experiencia generalizada del modelo de industrialización orientada a las exportaciones (IOE), vigente en México desde los años ochenta (Dussel, 1997), da cuenta de la ubicación de segmentos de cadenas globales de valor competitivos en sí mismos, pero con procesos de integración a las economías regionales y locales muy limitados en el mejor de los casos. La competitividad de tales segmentos, especialmente en las cadenas de mediana y alta tecnología (como en los casos de la industria automotriz y la electrónica, con gran presencia en el norte de México) se explica fundamentalmente por las tecnologías importadas por las empresas transnacionales o sus proveedores directos y no por factores de competitividad asociados al territorio en que se ubican. En este sentido, la competitividad de las empresas transnacionales (ET) de exportación es básicamente un factor exógeno,

² Sobre el concepto de cadenas globales de valor ver Gereffi y Memedovic, 2003 y a Humphrey y Memedovic, 2005.

³ En contraste, las maquiladoras de alta tecnología, por ejemplo las de electrónica, tienden a permanecer en los lugares en que se ubican, por la mayor dificultad de encontrar una oferta calificada de trabajo y otros servicios (Lall, 2003).

⁴ Esta afirmación, derivada de una realidad evidente en los municipios rurales de Yucatán, debe ser matizada en el caso de Mérida. Se requiere un estudio específico para evaluar con mayor precisión si hubo algún tipo de escalamiento en la industria local del vestido como resultado del arribo de las maquiladoras del ramo en la segunda mitad de los noventa.



ajeno a la competitividad territorial o, más exactamente, a lo que hoy se conoce como competitividad sistémica (Esser et al., 1996).

La teoría de las cadenas globales de valor permite distinguir claramente entre dos fuentes de competitividad de las exportaciones, especialmente para las de mediana y alta tecnología: la que obedece a la innovación en los países de origen de las ET y la derivada de la reubicación de plantas de las propias ET en países receptores. Al evaluar la competitividad de los países como tales, aparecen como factores cruciales los gastos en investigación y desarrollo (I+D), las habilidades técnicas de alto nivel (capital humano) y la inversión extranjera directa (IED); entre tales factores, el que suele considerarse como el más importante es el primero (Lall, 2003).

Más allá de las maquiladoras. Hacia la competitividad con cohesión social en la industria del vestido en Yucatán

Por su propia complejidad, la relación entre las variables *competitividad*, entendida como la búsqueda de la mayor eficiencia y *cohesión social*, asumida como la búsqueda de la mayor equidad, es objeto de permanentes debates entre quienes tienden a verlas como objetivos contradictorios o divergentes y quienes las ven como objetivos que pueden promoverse de manera simultánea. Hoy, tiende a prevalecer la idea de que competitividad y cohesión social son variables complementarias; esto es, que los objetivos de la competitividad serán más fácilmente alcanzados en sociedades más incluyentes o con mayor cohesión social y, a la inversa, que los objetivos de cohesión social serán más factibles en sociedades económicamente más competitivas (Palma, 2008).

En Yucatán, como en muchas otras regiones de América Latina, han prevalecido modelos excluyentes de crecimiento económico. La monoproducción henequenera, reseñada en el primer apartado, es el mejor ejemplo de tales modelos al sustentarse en una distribución del ingreso altamente inequitativa y en una forma extrema de polarización social.

La industria maquiladora de exportación, que cobró auge en Yucatán como sucedánea del henequén en la década de los noventa, ha sido otro modelo excluyente y no sostenible de crecimiento económico. En estricto sentido, proporcionó ingreso y empleo a decenas de miles de personas –como también lo hizo la agroindustria henequenera– e incluso hay evidencia de que generó cierta mejoría económica en municipios rurales del estado sumidos en la pobreza (Arellano et al., 2009). Sin embargo, los bajos salarios, del orden de dos salarios mínimos,⁵ hacían impensable un proceso continuado de inclusión social.

La industria maquiladora de exportación dejó formalmente de existir en 2006, año en que pasó a ser considerada parte de la industria manufacturera

⁵ Unos 230 dólares al mes.



nacional.⁶ El cambio, de suyo importante, no modifica, sin embargo, las condiciones de dependencia financiera y tecnológica en que operan esas empresas en el territorio mexicano, al seguir siendo básicamente segmentos de cadenas globales de valor dirigidas por grandes firmas transnacionales o ET (Gereffi y Memedovic, 2003; Humphrey y Memedovic, 2003). De hecho, es probable que al desaparecer el esquema maquilador sean más evidentes las condiciones en que operan tales empresas en términos de tecnología, mercados, procesos productivos y condiciones laborales, entre otras variables de desempeño.

En términos de la relación entre competitividad y cohesión social las maquiladoras o proveedoras de ET⁷ revelan una relación básica entre salarios pagados y ubicación en la cadena global de valor. Los salarios son más reducidos en los eslabones inferiores que, en el caso de la cadena global textil-vestido, comprenden el simple ensamble o confección de prendas, operación que no requiere mano de obra calificada, por lo que tienden a ubicarse en regiones empobrecidas del planeta que ofrecen bajos costos laborales.

Esta relación es fundamental en el binomio cohesión social-competitividad. Los salarios no son el único medio de inclusión social —o bien de exclusión— pero son probablemente el más significativo: si son remuneradores y permiten el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores brindan una base insustituible a la búsqueda de una mayor cohesión social; en caso contrario, simplemente perpetúan la exclusión de las clases trabajadoras de los beneficios del crecimiento económico.⁸

El punto importante, en el caso de las maquiladoras (o proveedoras de ET) de la industria del vestido establecidas en Yucatán, es que se ubican en los eslabones inferiores de la cadena de valor global y por lo mismo no es probable que incrementen sus salarios reales en el futuro previsible. A la inversa, el mejoramiento de los salarios en estas empresas sólo sería posible si logran avanzar hacia eslabones superiores en la cadena textil-vestido, lo que implicaría un proceso de escalamiento industrial a partir del incremento de sus capacidades industriales y bases tecnológicas y también del capital humano.⁹

Antes de hablar de escalamiento industrial es preciso considerar dos cuestiones: la primera es una realidad inmediata: el cierre de cerca de cien

⁶ El 1 de noviembre de 2006 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que se modifica el diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, en cuyos términos la IME y las demás empresas exportadoras fueron reunidas en un solo esquema de fomento.

⁷ Estas empresas exhiben formas muy variadas de propiedad: pueden ser subsidiarias de las ET, proveedores independientes de capital nacional o extranjero o coinversiones de muy diversos tipos (García de León, 2008).

⁸ Sobre el concepto de inclusión/exclusión social, así como el de capital social, ver Narayan, 1999.

⁹ Carla Hoff y el nobel de economía, Joseph Stiglitz, hacen la siguiente reflexión: "...un individuo con ninguno o pocos activos podría ser relativamente improductivo... y si existen muchos individuos con ninguno o pocos activos, las tasas salariales serán bajas. Con salarios bajos, los individuos con riqueza baja desde el inicio dejarán poca herencia a la próxima generación. Por ello, una distribución altamente desigual de la riqueza como la que caracteriza a América Latina puede durar siempre y puede limitar permanentemente el crecimiento" (Carla Hoff y Joseph Stiglitz, *La teoría económica moderna y el desarrollo*, citado en Rivera, Robert y Yoguel, 2009: 96).



maquiladoras y la consiguiente pérdida de cerca de 20 mil empleos en Yucatán, proceso que dio inicio en 2001 y se agudizó desde finales de 2008. La experiencia internacional revela que las empresas que se van ya no retornan y en todo caso optan por ubicaciones con salarios todavía más bajos, que les permitan subsistir en un mercado cada vez más competido por sus bajas barreras de entrada. En palabras de una revista especializada, “los días de negocios como simples contratistas se han ido y ya no volverán”.¹⁰

La segunda cuestión es la necesaria distinción entre desarrollo económico y desarrollo social. Ambas dimensiones del desarrollo están fuertemente interrelacionadas y se condicionan mutuamente. En general, puede afirmarse que el desarrollo social propicia el desarrollo económico y viceversa. Tal es el sentido que subyace en la idea antes citada de que competitividad y cohesión social son variables complementarias, esto es, que los objetivos de la competitividad serán más fácilmente alcanzados en sociedades más incluyentes o con mayor cohesión social y a la inversa, que los objetivos de cohesión social serán más factibles en sociedades económicamente más competitivas.

El problema surge al tratar de definir políticas, instrumentos y programas para impulsar ambas dimensiones del desarrollo. La tarea es menos sencilla de lo que puede suponerse y tienden a confundirse los objetivos de los proyectos y acciones que intentan promover el desarrollo económico y el desarrollo social. La confusión en los objetivos con frecuencia conduce al fracaso de los programas y proyectos en cuestión,¹¹ o bien a la ejecución de proyectos pretendidamente productivos que sólo subsisten en tanto reciben fondos públicos y que a veces representan una competencia desleal para negocios establecidos. Muchos de estos proyectos se diseñan e implementan “desde arriba” y se encomiendan a improvisados empresarios individuales o colectivos que carecen de la experiencia y los conocimientos necesarios para sacarlos adelante. Como cabe esperar, el fracaso es casi siempre inevitable.

Algunos autores establecen la distinción entre las políticas y programas para promover ambos tipos de desarrollo a partir de la naturaleza de las acciones a emprender y de los destinatarios de los programas. Así, Meyer-Stamer plantea que en materia de fomento de los negocios, los objetivos de la política económica propiamente dicha son, por ejemplo, la promoción de la inversión y el impulso a las pequeñas y medianas empresas y al empresariado, en tanto que objetivos de la política social en la misma materia podrían ser

¹⁰ *Bobbín Magazine*, Columbia, mayo de 2000, citado en García de León, 2008:308.

¹¹ Jörg Meyer-Stamer ejemplifica este punto con el siguiente párrafo de un documento del Departamento del Gobierno Provincial y Local de Sudáfrica: “...los objetivos más importantes del desarrollo económico local (DEL) municipal son la creación de empleos y el desarrollo sustentable urbano y rural, y enfoques centrados en la ayuda a los pobres en el marco de una estrategia holística.... El DEL se debe extender y profundizar para satisfacer, antes que nada, las necesidades de los pobres, las mujeres, los niños, los discapacitados y los enfermos de sida”. Meyer-Stamer hace notar que, en esta perspectiva, el DEL significa juntar las políticas de empleo, desarrollo urbano, desarrollo rural, social, familiar y de salud. El autor consigna también ejemplos de confusión entre objetivos de desarrollo económico y desarrollo social en países como Alemania y Estados Unidos (Meyer-Stamer, 2003: 142).



el apoyo a las microempresas de subsistencia o al sector informal. En cuanto a la ocupación, la política económica bien puede promover el desarrollo de habilidades, la capacitación permanente y los sistemas de información para el empleo, en tanto que la política social podría implementar programas del tipo “comida por empleo” u ocuparse de los beneficios del desempleo (Meyer-Stamer, 2003: 144).

Es posible, sin embargo, que aun distinciones como la que propone este autor deban ser matizadas. Por ejemplo, la experiencia que abordamos más adelante del servicio social universitario en microempresas, desarrollado desde 2002 en la Universidad Autónoma de Yucatán, y desde antes en otras universidades mexicanas, dejó en claro que incluso las microempresas del sector informal pueden emprender estrategias de crecimiento y consolidación, fortalecer su papel, de suyo importante, en la generación de empleos productivos y eventualmente acceder al sector formal. Así, su impulso bien puede ser un objetivo de política económica y no sólo de política social.¹²

Cuando se trata de fomento de los negocios y promoción del empleo tal vez el objetivo esencial de la política económica sea propiciar la generación de un excedente económico que posibilite el ahorro y la inversión en el propio territorio.¹³ Si no hay tal excedente –o peor aún, si hay pérdidas recurrentes, como suele suceder con los proyectos que nacen y se mantienen con recursos públicos– entonces no cabe hablar de política de fomento en ningún sentido; en tales casos parece más conveniente destinar los recursos a objetivos propiamente sociales, como la salud, la nutrición o la educación. Sin embargo, es posible pensar en negocios capaces de generar un excedente más allá de la tradicional fórmula de la pequeña y mediana empresa privada para incluir a microempresas o bien a otras formas de organización empresarial como las cooperativas de producción, o incluso esquemas innovadores como las redes de comercio justo. En tales casos, su fomento se convierte en un legítimo objetivo de política económica.

Hechas estas salvedades, el escalamiento industrial en la industria local del vestido sigue siendo un objetivo en principio posible. En un artículo muy

¹² El artículo que reseña esta experiencia concluye lo siguiente: “...aunque tiene claras implicaciones en materia de política social, el programa de servicio social en microempresas no es un proyecto asistencial, en el sentido de los característicos proyectos pretendidamente productivos que se financian con recursos ‘a fondo perdido’ y que, se sabe de antemano, no serán sostenibles y durarán tanto como dure la provisión de recursos públicos que los mantienen con vida. En contraste, el servicio social en microempresas es un auténtico programa de desarrollo empresarial, dirigido a microempresarios comprometidos con la supervivencia y el eventual crecimiento de sus negocios, que no deben su existencia a los dineros públicos y que no reciben más ayuda que la que les brindan los propios prestadores del servicio social. Todas las universidades participantes hemos recogido valiosos testimonios de microempresarios que aprendieron a hacer mejor las cosas en materia de administración, producción, distribución o ventas y que, gracias a los conocimientos adquiridos con el servicio social, hoy venden más, tienen más empleados o han mejorado la calidad de sus productos” (Canto, 2007: 358).

¹³ Antonio Vázquez Barquero demuestra que el ahorro y la inversión son necesarios para la sostenibilidad del desarrollo económico local o endógeno, el cual viene a ser el resultado de la aplicación del ahorro a inversiones productivas. Este autor propone un modelo de desarrollo endógeno autosostenido basado, precisamente, en la generación de un excedente económico que, mediante su reinversión, haga posible un proceso de acumulación de capital en el territorio (Vázquez, 2005, 2008).



citado en la literatura sobre el tema, Bair y Gereffi demostraron que el escalamiento industrial, entendido como el avance en la cadena de valor respectiva hacia esquemas de producción con mayor valor agregado (por ejemplo, de la simple maquila de corte y confección al paquete completo) es posible aun en ramas de bajo componente tecnológico, como lo ilustra la experiencia de la industria del pantalón de mezclilla en Torreón (Bair y Gereffi, 2001).

El escalamiento industrial en la industria yucateca del vestido es un objetivo posible si bien en extremo difícil, especialmente en los municipios rurales de Yucatán, porque implica la conjunción de factores tales como el desarrollo de capacidades científicas y tecnológicas en el territorio, la formación de capital humano, la dotación de infraestructura y desde luego nuevas inversiones de capital. Implica asimismo medidas coherentes de política pública, tanto para promover el escalamiento industrial (objetivo de competitividad) como para promover la cohesión social, si aceptamos que ambos objetivos son complementarios.

En su trabajo seminal sobre las cadenas de valor, Porter (2000) enfatiza la estructura secuencial e interconectada de las actividades de agregación de valor y distingue, por una parte, entre las actividades primarias o tangibles, directamente involucradas en el flujo material de un producto, tales como su creación física, su venta y la asistencia posterior a la venta. Por otra parte, las actividades de apoyo a esas actividades primarias y a la cadena en su conjunto tales como el desarrollo tecnológico y de marcas, administración de recursos humanos y general, planeación, finanzas, contabilidad, administración de calidad, entre otras. Porter llama la atención sobre el hecho de que en muchas ocasiones el mayor valor agregado proviene de este último tipo de actividades (servicios de apoyo o actividades intangibles), así como de la optimización y coordinación de las relaciones o vínculos establecidos entre las actividades de una cadena. Las etapas donde se realiza propiamente la producción son consideradas sólo una parte del conjunto de eslabones de agregación de valor, lo cual permite evitar algunas deficiencias que resultan de un enfoque analítico estrecho interesado exclusivamente en la manufactura (Porter, 2000; citado en García de León, 2008: 44).

La reconfiguración de la cadena global de valor del vestido

Una tendencia claramente visible en la actual fase de la globalización es la paulatina concentración de las cadenas globales de valor (CGV) en pocos distritos industriales para promover economías de escala. Por ejemplo, en el caso específico de la CGV del vestido, la eliminación del sistema de cuotas de exportación, que obligaba a las ET a invertir en determinados países para aprovechar cuotas disponibles, dio a esas empresas mayor libertad para concentrar sus operaciones en los países que les ofrecen mejores condiciones. Ello ha implicado una masiva reubicación de sus operaciones principalmente hacia China y otros países del Sudeste asiático como Vietnam. Una encuesta reciente aplicada en la industria global del vestido determinó que las marcas



transnacionales que habitualmente se proveen en 40 a 50 países planean consolidar su producción en sólo 12 a 15 países (Red de Solidaridad con la Maquila, citado en Alonzo, 2009: 38).

La competencia más abierta que ha seguido al término del sistema de cuotas presiona a los proveedores a reducir costos, lo que los induce a concentrar operaciones en grandes instalaciones ubicadas en pocos países precisamente para lograr economías de escala. En el mismo sentido, los proveedores con grandes fábricas y paquete completo tienden a ganar terreno frente a las fábricas pequeñas que se limitan al ensamble de prendas ((Red de Solidaridad con la Maquila, citado en Alonzo, 2009: 38)

En los últimos años, particularmente a partir de enero de 2005, cuando expiró el sistema de cuotas de exportación, ha tenido lugar un proceso de relocalización masiva de fábricas de prendas de vestir hacia naciones del sudeste asiático en detrimento de las exportaciones mexicanas. En el año 2000, México fue el principal exportador de prendas de vestir a Estados Unidos, con un total de ocho mil 413 millones de dólares; en segundo lugar se situó China, con cuatro mil 499 millones de dólares, en tanto que Vietnam sólo exportó 47 millones de dólares en ese año. En 2003, China desplazó a México del primer sitio y desde 2005 registra un avance espectacular en sus exportaciones de vestido al mercado estadounidense, que sumaron 22 mil 923 millones de dólares en 2008. En contraste, México siguió perdiendo terreno y en este último año sus ventas de ropa a Estados Unidos fueron de 4,015 millones de dólares, inferiores no solamente a las de China sino también a las de Vietnam (5,223 millones) e Indonesia (4,028 millones). Las ET sencillamente decidieron trasladar su producción a países con mejores condiciones para ellas, particularmente en costos de mano de obra, aun si carecían de una base industrial exportadora, como Vietnam (ver gráfica 1).

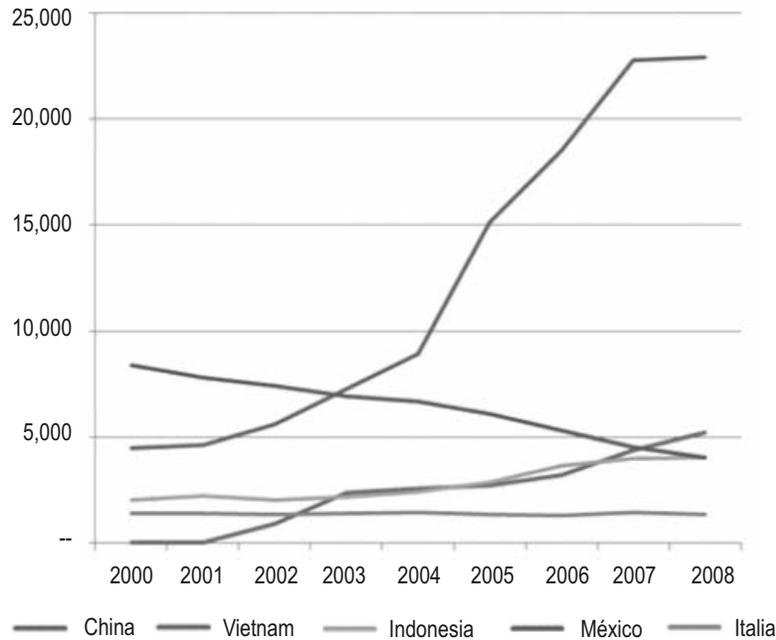
El caso de México contrasta con el de Italia, país de Europa Occidental que ha mantenido sus exportaciones al mercado estadounidense sin que sus altos costos laborales parezcan haber influido en sentido alguno, como se observa en la misma gráfica. Entre 2000 y 2008 las exportaciones italianas de ropa a Estados Unidos se mantuvieron casi sin cambios: entre 1,300 y 1,400 millones de dólares anuales, claro indicador de que las exportaciones italianas de prendas de vestir no son una función de las estrategias de localización de las ET sino un producto genuino de su competitividad en el sector.

La industria del vestido en Yucatán

Para Yucatán, este proceso de relocalización de las cgv hacia China y el Sudeste asiático significa que tendrá que buscar su propio camino. Dadas las tendencias actuales se percibe como poco probable el retorno de las empresas del sector que se han ido y menos probable aún un nuevo auge de la inversión maquiladora como el que tuvo lugar entre 1995 y 2000.

En realidad es probable que México se mantenga como un exportador importante de prendas de vestir al mercado estadounidense. En la cgv del

Gráfica 1. Importaciones de prendas de vestir en Estados Unidos (millones de dólares)



Fuente: U. S. Department of Commerce, Office of Textiles and Apparel.

vestido los bajos costos de mano de obra no son el único factor de competitividad. Otros factores son la tecnología, la flexibilidad productiva, las prendas de vestir de mayor precio, la velocidad de respuesta a los requerimientos del mercado, el cumplimiento de estándares laborales, la producción de paquete completo y los tratados de libre comercio (Alonzo, 2009). Estos factores, sin embargo, requieren de sólidas bases tecnológicas y específicas capacidades internas.

En el caso de México, la experiencia de la industria del pantalón de mezclilla en Torreón muestra que en principio es posible el avance hacia esquemas de producción con mayor valor agregado, por ejemplo, de la simple maquila limitada al corte y confección al paquete completo. En otras palabras: es posible avanzar hacia eslabones superiores de la *CGV* del vestido, lo que en sí mismo constituye una forma de escalamiento industrial, si bien aún sujeta en buena medida a las decisiones de ubicación de las *ET* (Bair y Gereffi, 2001).¹⁴

¹⁴ Sin embargo, los años posteriores al estudio de Bair y Gereffi muestran en Torreón un panorama mucho menos optimista que el descrito por estos autores. Desde el año 2000 la industria maquiladora de Torreón inició una tendencia declinante cuya expresión más dramática fue la quiebra de seis de los siete grandes grupos exportadores de la plaza y la caída de la producción de pantalones de mezclilla desde seis millones a menos de un millón. Hoy la experiencia de Torreón admite otra lectura: la industria maquiladora del vestido es sumamente frágil aun cuando haya logrado escalamientos importantes hacia el paquete completo (Morales, Parker y Saavedra, 2010).



En todo caso, la experiencia de Torreón, sustentada en un número reducido de grandes empresas de paquete completo que logran importantes economías de escala, se percibe distante de la industria exportadora establecida en Yucatán, dispersa en numerosos establecimientos pequeños que se limitan al ensamble de prendas de vestir o a lo sumo al denominado *cut-make-trim* (corte, confección y empaçado, también denominado “medio paquete”) (García de León, 2008). El estado de Coahuila, con sólo 282 establecimientos, genera 11.4% del valor agregado nacional en fabricación de prendas de vestir y ocupa el segundo lugar en este rubro, sólo detrás del Distrito Federal. En contraste, Yucatán registra 2,034 establecimientos, pero sólo contribuye con 4.6% de dicho valor agregado (Alonzo, 2009).

En Yucatán el único factor de atracción de las ET fueron los bajos salarios, especialmente en el medio rural, factor que se perdió conforme las ET encontraban localizaciones con costos salariales aún más bajos y ya sin las limitaciones de las cuotas de exportación. No parece factible en el corto y mediano plazos consolidar en la entidad logros como los alcanzados en Torreón en la última década del siglo pasado.

Existen en Yucatán algunas empresas locales que han logrado convertirse en proveedoras de ET, incluso de paquete completo, pero son casos excepcionales. En sentido opuesto, varias empresas que producían paquete completo para los mercados regional y nacional, con diseño, marca y canales de comercialización propios, renunciaron a estas capacidades para convertirse en simples ensambladoras de prendas de vestir durante el auge maquilador (Alonso, 2009).

Sin embargo, la existencia de más de dos mil establecimientos del ramo es en sí misma un activo económico que no puede ignorarse, como tampoco el hecho de que el subsector genera la tercera parte del empleo manufacturero en la entidad. La mayor parte de estos establecimientos son micro y pequeñas empresas con reducidos volúmenes de producción que destinan al mercado local o a la maquila domiciliaria.

El retiro paulatino de las ET significa un riesgo muy real de cierre o reducción de empleos para estas empresas y obliga a considerar el diseño e implementación de una estrategia de desarrollo endógeno para el subsector que atienda, de manera simultánea, los objetivos de competitividad y cohesión social. Por lo que respecta a la competitividad, se requiere una política industrial activa que promueva el desarrollo de capacidades en el sector para avanzar hacia el paquete completo, la capacitación constante de empleados y trabajadores, el desarrollo empresarial, una oferta adecuada de crédito y canales eficientes de comercialización, entre otros factores claves.

Un problema recurrente que obstaculiza el avance hacia el paquete completo en las micro y pequeñas industrias locales del vestido es la reducida escala de sus operaciones y su limitada capacidad de inversión en activos fijos, agudizada por la falta de crédito competitivo. Algunos estados mexicanos, como Aguascalientes y Jalisco, entre otros, encontraron maneras de enfrentar estos obstáculos con la creación de los denominados centros de



diseño y desarrollo de la industria del vestido, que ofrecen a los micro y pequeños industriales acceso a programas de diseño, elaboración de patrones completos, bancos de información sobre mercados y tendencias de la moda, entre otros apoyos que complementan las capacidades de sus industriales del ramo y contribuyen a elevar su competitividad. En Yucatán, la Fundación Plan Estratégico de Mérida ha propuesto la creación de una institución similar (Plan Estratégico de Mérida, 2007).

Junto con los centros de diseño y desarrollo, los esquemas de agrupamientos de empresas o clusterización ofrecen una opción interesante para canalizar apoyos públicos al conjunto de empresas del sector, enfrentar fallos evidentes del mercado y obstáculos comunes, promover la formación y capacitación de recursos humanos y ofrecer una importante arena de participación en el diseño e implementación de políticas sectoriales (Plan Estratégico de Mérida, 2007).

Una experiencia interesante de apoyo a las micro y pequeñas empresas en Yucatán es el Proyecto de Servicio Social Universitario en Microempresas, desarrollado en la Universidad Autónoma de Yucatán y otras universidades públicas mexicanas. Jóvenes prestadores del Servicio Social, de carreras como Economía, Contaduría e Ingeniería Química, entre otras, asesoran a microempresarios en materias tales como cuidado del capital de trabajo, opciones de financiamiento, diversificación de productos, estrategias de mercadotecnia y trato al cliente, revisión e inspección de materias primas, información para acceder a la economía formal y compromisos y obligaciones derivados de la propiedad. Es decir, los elementos que Porter distingue como activos intangibles. Los responsables del proyecto han reunido numerosas evidencias de que las microempresas atendidas realmente mejoran su desempeño, diversifican y elevan la calidad de sus productos, aumentan sus ventas y generan nuevos empleos. En una palabra, elevan su competitividad (Canto, 2007).

Una estrategia de política industrial, que en principio atendería de manera simultánea los objetivos de competitividad y cohesión social, es el resuelto apoyo a las micro y pequeñas empresas manufactureras, no solamente para exportar, sino también para proveer a los mercados internos. En realidad, salvo el caso de los enclaves de las ET que ya nacen siendo exportadores, las empresas que logran conquistar mercados externos antes conquistaron sus mercados internos. Es, asimismo, bien conocido el potencial de generación de empleo en los pequeños negocios. Sin embargo, también es bien conocida la insuficiente atención que estas empresas han recibido en el país en las últimas décadas (Dussel, 2003).

Cohesión social y competitividad. Objetivos complementarios

En materia de cohesión social, la industria del vestido es un sector particularmente sensible. Por el empleo intensivo de fuerza de trabajo poco califi-



cada, las bajas barreras de entrada y la intensificación de la competencia global, no son raras las experiencias de sobreexplotación de la mano de obra, la carencia de prestaciones y seguridad social, los horarios excesivos y la inseguridad en el empleo. En Yucatán, esto ocurre con frecuencia en los pequeños talleres de maquila domiciliaria que laboran al margen de la legislación laboral.

Se requiere, entonces, reforzar la vigencia y el alcance de las políticas laborales en el sector, tanto de las tradicionales como de las denominadas políticas laborales activas. En el primer caso, para asegurar el cumplimiento de la legislación laboral en la industria del vestido en Yucatán, combatir la precarización y sobreexplotación del trabajo y promover lo que hoy se conoce como empleo digno. También debe promoverse la formalización del trabajo informal, habida cuenta de que los trabajadores del sector informal ganan menos y carecen de prestaciones de todo tipo.

En cuanto a las políticas activas de empleo, éstas actúan de manera simultánea como mecanismos de inclusión social y de desarrollo de capital humano, base de la competitividad. Es necesario crear oportunidades de empleo en la industria del vestido en Yucatán con medidas como la provisión de capacitación técnica, los estímulos fiscales a la generación de empleo formal y los programas de apoyo a las MIPYMES, que son grandes empleadoras, en particular a las ubicadas en los municipios del interior del estado.

Por otro lado, las políticas laborales no son suficientes por sí mismas para mejorar decisivamente la inclusión social en el sector, habida cuenta de los grandes rezagos sociales que se observan en Yucatán, como los referidos anteriormente. Es preciso, entonces, complementar las políticas laborales tradicionales y activas con un mayor gasto social en salud, educación y combate a la pobreza, sobre todo, de nuevo, en los municipios rurales de la entidad.

En este contexto, las políticas públicas para la cohesión social cobran una dimensión prioritaria, al margen de cualquier consideración relativa a la competitividad; no obstante, si partimos de que la mayor competitividad puede contribuir a la cohesión social –por ejemplo, al posibilitar la elevación de los salarios reales– podemos aproximarnos a los rezagos sociales del estado teniendo en mente el objetivo de la competitividad. El espectro de las políticas públicas para la promoción de ambos objetivos es muy amplio; por razones de espacio, en este trabajo solamente abordaremos dos de ellas que consideramos especialmente relevantes para la cohesión social y la competitividad, a saber la política social y la política educativa.

Política social

Al igual que los demás estados del sur sureste mexicano, Yucatán registra un alto grado de marginación. Según indicadores del Consejo Nacional de Población (CONAPO), 63% de su población ocupada tiene ingresos de hasta dos



salarios mínimos; la población analfabeta de 15 años o más es de 11% y la población sin primaria completa en ese mismo estrato alcanza 30%. El porcentaje de viviendas sin drenaje ni servicio sanitario es de 18% y el porcentaje de viviendas con algún grado de hacinamiento alcanza 48% (CONAPO, 2009).

La creación de la Secretaría de Desarrollo Social por parte del Ejecutivo Federal, en 1992, marcó un punto de inflexión en la política social del Estado mexicano. Hasta principios de los años ochenta, parte sustancial de esa política se basó en las regulaciones de precios de los alimentos básicos, así como en circuitos y mecanismos paraestatales de adquisición, abasto y distribución –con precios regulados– de granos, alimentos y otros productos básicos. En 1983 esa política comenzó a cambiar conforme el gobierno mexicano iba adoptando las tesis del nuevo liberalismo económico y las políticas de regulación y control de precios empezaron a ser vistas como obstáculos al libre juego de las fuerzas del mercado –y por tanto al crecimiento económico– y fueron paulatinamente abandonadas en favor de los circuitos de libre oferta y demanda, que se extendieron incluso a productos como las tortillas y el maíz.

En su lugar surgieron las denominadas *políticas compensatorias*, propias del pensamiento económico neoliberal, diseñadas precisamente para compensar las desigualdades generadas por el libre juego de las fuerzas del mercado con subsidios y apoyos directos a los más pobres (Gómez, 1990; Pérez, 2009). Posiblemente el mejor ejemplo de las nuevas políticas sociales compensatorias fue el *Programa de Educación, Salud y Alimentación*, mejor conocido por su acrónimo *Progresá*, diseñado e implementado durante el gobierno del presidente Ernesto Zedillo (1994-2000). Se intervenía simultáneamente en salud, educación y nutrición, a partir de la idea de que las tres dimensiones del bienestar son interdependientes. *Progresá* se orientaba a mujeres jefas de familia y a niños en edad escolar, con aportaciones directas al ingreso familiar para apoyar la educación, la atención de la salud y la nutrición. Se enfocaba de manera explícita a la construcción de capital humano al proveer incentivos financieros a familias en condición de pobreza para que mantuvieran a sus hijos en la escuela.

Progresá fue un programa innovador, a tal grado que el siguiente gobierno, encabezado por el presidente Vicente Fox (2000-2006), de signo político distinto, lo mantuvo vigente con el nombre de *Oportunidades*, en un ejemplo poco común en el país de continuidad transexenal en la política pública. El gobierno del presidente Felipe Calderón (2006-2012) lo mantiene vigente hasta la fecha.

Otros programas federales compensatorios son Hábitat y Microrregiones. El primero se concentra en combatir la pobreza en zonas urbanas, sobre todo mediante la dotación de infraestructura social que responda a las necesidades de las áreas marginadas. Microrregiones también promueve la dotación de infraestructura pero en zonas rurales y requiere de coinversiones



de los gobiernos estatales y municipales involucrados. Su objetivo es que los municipios alcancen metas en once áreas claves que incluyen, entre otras: promoción de actividades económicas y productivas, provisión de electricidad, caminos, educación básica, atención básica de la salud, necesidades alimentarias básicas, agua potable y servicio telefónico. El logro de las metas se simboliza con una bandera blanca que significa que el área en cuestión ya no se considera en pobreza.

Los tres programas citados han sido implementados en Yucatán. En 2007 Progresía atendía a más de 130 mil hogares en el estado, con aportaciones bimestrales del unos 52 dólares por familia. Hábitat había invertido unos 15 millones de dólares en 400 proyectos hasta ese año, principalmente en la zona metropolitana de Mérida más Tizimín y Valladolid, y Microrregiones había desarrollado proyectos en 129 comunidades de 87 municipios, con cerca de 400 mil beneficiarios en zonas rurales de Yucatán (OCDE, 2008: 155 y SS).

Durante la administración de Ernesto Zedillo, en 1998, fue creado el Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social (FAIS) con el objetivo de canalizar recursos a la creación de infraestructura social en las entidades federativas como vía para combatir la pobreza y la marginación. Las inversiones del FAIS han mostrado una clara correlación con el índice de marginación de los diferentes estados, siendo más elevadas en las entidades con mayor marginación (OCDE, 2008: 76).

El problema principal de las políticas sociales compensatorias implementadas en los últimos veinte años es que no han contribuido a reducir sensiblemente la desigualdad. Aun cuando la brecha mostrada en la asignación de recursos del FAIS (desviación estándar) ha aumentado de manera importante –lo que significa que han aumentado los recursos de infraestructura social para los estados más pobres–, las disparidades regionales en México han seguido creciendo (OCDE, 2008: 76).

Otro tanto puede decirse de los programas compensatorios citados. El estudio de la OCDE encuentra que Oportunidades ha representado cierto alivio a la pobreza pero no aporta soluciones a las necesidades de largo plazo y a gran escala de una inversión masiva en vivienda rural, saneamiento e instalaciones educativas y de salud. Hábitat y Microrregiones han enfrentado diversos problemas para diseñar e implementar proyectos que respondan a necesidades reales de la población y con frecuencia pasan por alto los aspectos esenciales de la pobreza, la marginación y el desarrollo; además, falta la participación de la sociedad civil en la identificación y ordenamiento de las prioridades del desarrollo (OCDE, 2008: 156).

Si las políticas sociales compensatorias no han sido suficientes para reducir la desigualdad y las disparidades regionales –o, en los términos de este trabajo, para mejorar la cohesión social– salta nuevamente a la palestra el tema del desarrollo económico propiamente dicho. El estudio de la OCDE demuestra que los estados mexicanos que han tomado la delantera en los úl-



timos veinte años no lo han hecho gracias a la inversión pública sino a otros factores, principalmente la inversión extranjera directa, en ocasiones asociada con capitales nacionales, como en el caso de los estados del norte y el centro-occidente del país.

En realidad la inversión pública, como se ha ilustrado con el ejemplo del FAIS, tiende a ser mayor en los estados más pobres al privilegiar, de manera muy comprensible, el gasto social compensatorio. Sin embargo, los resultados más visibles son, por un lado, el ya citado hecho de que los programas de infraestructura social no han sido suficientes para reducir las disparidades regionales y la desigualdad y, estrechamente relacionado con esto, que la inversión pública no ha mostrado una correlación directa con la inversión privada. El resultado de la política social, en último balance, ha sido la perpetuación de la pobreza, la marginación y las disparidades regionales.

Política educativa

Los indicadores del CONAPO antes citados dan una idea del rezago educativo en Yucatán, pero el problema es más complejo. Según la OCDE, la calidad de la educación básica en el estado es una de las más bajas de México y Yucatán ocupa el cuarto sitio en alumnos reprobados en escuelas primarias, sólo después de Oaxaca, Guerrero y Chiapas, los tres estados más pobres del país. Por otra parte, el acceso a la educación media y superior sigue siendo un privilegio de las clases medias y altas, además de que se concentra en Mérida, con 83% de los estudiantes universitarios, lo que en sí mismo representa un riesgo de mayor polarización social (OCDE, 2008:67)

En la última década ha crecido de manera notable la matrícula en educación superior en Yucatán. Ha pasado de 21 mil estudiantes en 1995 a 51 mil en 2007, un incremento de 143% que se explica, fundamentalmente, por la apertura de nuevas opciones educativas en el sector privado. La matrícula de éste creció de 7,288 alumnos en el ciclo 1997-98 a 21,521 en el ciclo 2006-07, con una tasa media de crecimiento anual de 12.8%, casi tres veces la tasa media de crecimiento anual de la matrícula de las instituciones públicas en el mismo periodo (Universidad Autónoma de Yucatán, 2010).

El crecimiento de la matrícula, sin embargo, en instituciones privadas se ha registrado sobre todo en el área de Ciencias Sociales y Administrativas, debido, entre otras cosas, a que la inversión requerida para la apertura de estas licenciaturas es menor a la requerida en otras áreas. Ello no ha contribuido a diversificar la oferta de estudios superiores en el estado. En el último ciclo escolar referido, la suma de las matrículas en Ciencias Sociales y Administrativas y en Educación y Humanidades representaba alrededor de dos tercios de la matrícula total (Universidad Autónoma de Yucatán, 2010).

No es ajeno a estas tendencias el hecho de que el desempleo de los universitarios en Yucatán es mayor al de sectores de la población con menores grados de instrucción. En su estudio sobre la entidad, la OCDE observa que



hay claros desajustes entre las cualificaciones adquiridas en las escuelas y las exigidas en el mercado laboral y que el desempleo es más agudo entre los jóvenes y educados, "lo que en parte refleja el desequilibrio entre las carreras estudiadas y las demandadas, pero también el posible sobrecupo de carreras como administración, contabilidad o mercadotecnia. En contraste, la demanda de técnicos e ingenieros no se está satisfaciendo" (OCDE, 2008:19).

Las posibilidades de un escalamiento en la manufactura yucateca, y en los demás sectores de la economía estatal, aparece fuertemente relacionada con el desarrollo de capacidades científicas y tecnológicas. Si, como señala la OCDE, existe una demanda insatisfecha de ingenieros y técnicos, entonces una clara estrategia a seguir en educación superior es preparar más científicos, ingenieros y matemáticos. Parece necesario pedir a las universidades privadas –por lo menos a las más prestigiadas– que se sumen a este esfuerzo y busquen un mejor balance entre su matrícula de ciencias sociales y administrativas y la de ciencias básicas, ingeniería y matemáticas; al hacerlo estarían contribuyendo al desarrollo de capacidades científicas y tecnológicas al tiempo que mejorarían las probabilidades de sus egresados de encontrar empleo.

Desde luego, también es imprescindible actuar a nivel de la educación básica y secundaria, la única que recibe la mayoría de la población, para promover la ciencia y la tecnología y en este campo los programas de motivación científica desde las primarias son una opción interesante. Hace falta mejorar radicalmente la enseñanza de las matemáticas para disminuir el fracaso escolar y el consiguiente rechazo a esa disciplina; los métodos multimedia de enseñanza de las matemáticas desarrollados en los países asiáticos también ofrecen un buen modelo.

En la actual etapa de la globalización, el empleo bien remunerado guarda una estrecha relación con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), de ahí la importancia de desarrollar capacidades masivas en estos campos (Lall, 2003), así como de crear y mantener vínculos con los empleadores. Las prácticas y estadías de los alumnos en las empresas manufactureras son una buena opción tanto para mejorar el empleo de los universitarios como para incrementar las posibilidades del escalamiento industrial. El estudio de la OCDE reseña el exitoso caso de la Universidad Tecnológica Metropolitana de Mérida, cuyos alumnos realizan estancias de mil horas en empresas industriales; más de 50% de los alumnos de esa institución obtiene empleo por esta vía.

Conclusiones

Maquiladoras y henequén: modelos insostenibles

Es inevitable señalar el paralelismo entre el modelo maquilador y el modelo henequenero: los dos surgieron y se desarrollaron por impulso de la de-



manda externa; ambos se basaron en la explotación intensiva del trabajo, fueron altamente dependientes del mercado internacional y no generaron vínculos fuertes con el resto de la economía regional. En los dos casos los clientes externos, que siempre comandaron el proceso productivo, encontraron a la postre proveedores más competitivos en países con menores costos de mano de obra, como Brasil, Kenia y Tanzania, en el caso del henequén, y China, Vietnam e Indonesia en el caso de las maquiladoras, lo que condujo al declive de ambos modelos.

El retiro de las maquiladoras de Yucatán, paulatino desde 2001 e intenso desde finales de 2008, fue la consecuencia previsible de un modelo productivo basado en los bajos costos de la mano de obra que no pudo resistir la agudización de la competencia internacional, producto a su vez del ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio, el fin del sistema de cuotas de producción y el ingreso al mercado internacional de nuevos países productores con salarios aún más bajos, como Vietnam.

La dependencia casi absoluta de los mercados externos era un riesgo que varias voces advirtieron y que, finalmente, la lógica económica de las cadenas globales de valor acabó por materializar. Como se probó una vez más, los bajos salarios son una ventaja precaria, capaz de generar fugaces periodos de auge seguidos, casi siempre, de una rápida declinación y la eventual extinción del modelo.

La industria maquiladora de exportación fue un modelo ajeno a la competitividad territorial. Su declive obliga a retomar la distinción entre competitividad sistémica, producto del desarrollo de capacidades tecnológicas propias, y lo que ha sido llamado competitividad espuria, fincada en los bajos salarios. Una dura lección, hoy aprendida en Yucatán por experiencia propia.

A comienzos de 2010 se habían perdido seis de cada diez empleos en el sector y habían cerrado tres de cada cuatro empresas maquiladoras. Por lo expuesto en este trabajo se percibe poco probable una recuperación y menos probable aún un nuevo periodo de auge en la industria, incluso después de la superación completa de la actual crisis económica internacional. Yucatán y la región deberán encontrar nuevas opciones para sustituir los empleos perdidos y generar nuevo crecimiento económico.

El momento de la competitividad. Propuestas para mejorar la competitividad de la industria local del vestido.

En el caso específico de la industria del vestido, el rezago educativo es mayúsculo en el estado. Salvo las grandes proveedoras de ET asiáticas y estadounidenses, con equipos bien capacitados y entrenados para dirigir las y operarlas, Yucatán carece del personal requerido en la industria, tanto a nivel técnico como a nivel profesional. Dada la alta volatilidad de la inversión de ET, ahora demostrada, si el estado aspira a desarrollar una industria local del vestido deberá construir una oferta educativa que atienda tanto los requerimientos de capacitación técnica como de formación profesional.



En materia de capacitación técnica, se requiere entrenar personal en, por lo menos, las siguientes áreas: aseguramiento y control de calidad; mantenimiento y reparación de maquinaria y equipo eléctrico; diseño y desarrollo de patrones; muestreo; embarque y logística; costos, entre otras. A nivel de educación superior se requieren profesionales en áreas como ingeniería en producción del vestido; comercialización; administración y finanzas de plantas productoras, entre otras. Para ambos tipos de educación es indispensable cumplir con estándares internacionales (Birnbaum, 2003: 44).

Desde luego la capacitación del personal requerido no es suficiente para sentar las bases del desarrollo de una industria local del vestido. Son necesarios avances simultáneos en varios campos adicionales, específicamente en materia de conocimiento e información de la industria, en crédito y financiamiento y en la creación de determinadas industrias y servicios de apoyo (Birnbaum, 2003: 43 y SS).

En materia de información se requiere conocer el estado actual de los establecimientos del vestido en Yucatán y de sus nexos con la cgv, tanto de los eslabones hacia atrás como de los eslabones hacia adelante. Se requiere una base de datos con información confiable y oportuna sobre proveedores confiables de telas, hilos, botones, cierres y todos los insumos necesarios en la industria; promotores y comercializadores mexicanos y extranjeros; proveedores de maquinaria y equipo; servicios de apoyo en materia de transporte, logística y comercialización.

Uno de los mayores lastres para la industria local del vestido es la escasez de crédito bancario, que se agudiza hasta ser prácticamente inexistente en el caso de las pequeñas y microempresas del ramo. Una propuesta interesante para superar este dilema es la creación, por parte del gobierno del estado de Yucatán, de una empresa financiera para garantizar los préstamos bancarios a las empresas locales del vestido y también para respaldar operaciones de exportación y cartas de crédito. El respaldo gubernamental podría facilitar el acceso de productores locales al crédito bancario internacional, cuyas tasas de interés son sensiblemente menores a las nacionales (Birnbaum, 2003: 47).

En materia de industrias y servicios de apoyo, una necesidad bien identificada por los productores locales es la carencia en la región de una fábrica de textiles, que los hace depender de las compras de telas, generalmente en el exterior, ante la falta de una proveeduría confiable en el país. La idea de instalar una fábrica de telas en Yucatán no es nueva, pero no se ha podido traducir en un proyecto viable por la falta de inversionistas interesados. La posibilidad más factible sigue siendo una coinversión de empresarios locales con socios estadounidenses o asiáticos a partir de la premisa, bien establecida, de que la cercanía de Yucatán por mar al mercado estadounidense es una clara ventaja competitiva para los proyectos basados en la respuesta rápida a las demandas del mercado.



También se requieren servicios de apoyo en el exterior, dada la naturaleza global de la industria del vestido; por ejemplo en materia de asesoría y asistencia externas y para desarrollar una presencia en los mercados internacionales. Asimismo, la proveeduría externa de servicios de diseño y comercialización puede ser una opción para elevar la competitividad de la industria local del vestido.

*Competitividad y cohesión social.
Hacia la integración de las dos variables*

Las políticas de desarrollo social implementadas en Yucatán han aliviado la pobreza en el mejor de los casos pero no la han reducido, ni tampoco han disminuido los fuertes rezagos sociales que el estado mantiene frente al resto del país. En su estudio sobre Yucatán, la OCDE plantea que no ha habido un adecuado balance entre equidad y competitividad en la entidad, como no lo ha habido probablemente en el resto del país. En la última década el gasto social ha sido mayor, comprensiblemente, en los estados del sur-sureste de México y menor en los del centro y el norte, pero el crecimiento económico y la creación de empleo formal se ha concentrado en estos últimos (OCDE, 2008). Así, puede concluirse que el objetivo de reducir eficazmente la pobreza está fuertemente vinculado al desarrollo económico territorial, que aparece como un imperativo no sólo de eficiencia, sino, sobre todo, de equidad. Es preciso crear empleo digno o remunerador como base para promover la inclusión y la cohesión social.

En Yucatán, existen cerca de dos mil micros y pequeñas empresas de la confección que constituyen un activo industrial muy importante para la entidad. Las empresas se han mantenido lejos de las prioridades de la política industrial, tanto de la estatal como de la federal, condición que, por lo demás, se extiende a todas las microempresas del país. Se requiere una activa política industrial que focalice a estas empresas como un objetivo prioritario y que se traduzca no sólo en instrumentos y programas de apoyo sino también en instituciones que de manera directa contribuyan a la elevación de su productividad y competitividad, como los centros de diseño y desarrollo que ya operan de manera eficaz en otras entidades del país, los fondos de financiamiento y los centros de desarrollo empresarial.

El desarrollo de capacidades tecnológicas y la formación de capital humano aparecen como dos claras prioridades en la agenda del desarrollo territorial. La región y el país requieren de más ingenieros, matemáticos y científicos y la oferta de las universidades públicas no es suficiente. Es preciso demandar a las universidades privadas de prestigio que se sumen a este esfuerzo; también es necesario instrumentar programas de motivación científica desde la escuela primaria y mejorar radicalmente la enseñanza de las matemáticas.



En el corto plazo parece poco realista plantear como objetivo central de la política industrial la conquista de mercados externos por parte de la atrasada industria local. Como se ha planteado, parece mucho más realista concentrarse en los mercados internos, primero los locales y regionales y eventualmente el nacional. Algo que es bien sabido, pero que vale la pena recordar, es que los grandes exportadores de hoy empezaron por conquistar nichos específicos en sus mercados locales, lo que les brindó una base de acumulación y también de experiencia.

Unas pocas empresas locales del vestido, sin embargo, han logrado incursionar en los mercados internacionales, incluso con paquete completo. Por otra parte, las maquiladoras del vestido dejaron una herencia de conocimientos y experiencia que hoy se traduce en decenas de talleres dispersos en varios municipios de Yucatán, algunos de los cuales se mantienen como proveedores de cadenas globales (Torres, 2009). Más aún, de las 130 maquiladoras que había en el año 2000 todavía permanecen en la entidad alrededor de 30, y es probable que con la reanimación del mercado estadounidense, posterior a la crisis económica y financiera de 2008-2009, aumenten sus volúmenes de operación e incluso que se establezcan algunas nuevas en la región.

Por estas razones, el objetivo de promover las exportaciones de la industria del vestido no puede quedar fuera de la agenda local de política industrial. En realidad, los mismos factores que contribuirían a elevar la competitividad de la industria local del vestido lo harían también con sus exportaciones: la creación de capacidades científicas y tecnológicas, la formación de capital humano y el desarrollo empresarial, pero también salarios dignos, complementados con resueltas políticas de combate a la pobreza y de inclusión social.



Referencias

- Alonzo, F. (2009) *La industria del vestido en Yucatán. Impactos y perspectivas en el marco de las cadenas globales de valor 1994-2000*. Universidad Autónoma de Yucatán, mimeo.
- Arellano G., et al. (2009) *Dinámica territorial en la Región Centro Sur de Yucatán, México. Propuesta de investigación para la 2ª etapa del Programa Dinámicas Territoriales Rurales*. Programa de Estudios del Cambio Económico y la Sustentabilidad del Agro Mexicano, El Colegio de México, mimeo.
- Bair, J. y G. Gereffi (2001) "Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jean Industry" en *World Development*. Vol. 29, número 11, pp 1885-2003.
- Birnbaum, D. (2003) *Crisis in The Mexican Maquila Garment Industry. Federal Problem/Regional Solutions*. Secretaría de Desarrollo Industrial y Comercial, Gobierno del Estado de Yucatán, mimeo.
- Canto, R. (2001) *Del henequén a las maquiladoras. La política industrial en Yucatán 1984-2001*. México, Instituto Nacional de Administración Pública/Universidad Autónoma de Yucatán.
- (2007) "Universidad pública y desarrollo local. La experiencia mexicana del servicio social universitario en microempresas" en A. Álvarez et al. (comps.), *Agentes y agenda para el desarrollo económico territorial y el empleo*. Montevideo, Red DETE-ALC.
- Castilla, B. y A. García (2006) "La industria maquiladora de exportación de Yucatán y su especialización en la rama de la confección" en *El Cotidiano*. Vol. 21, número 136, marzo-abril, pp 29-38.
- CONAPO (2009) "Índices de marginación 2005, edición corregida" en www.conapo.gob.mx [Acceso el día 23 de agosto de 2009]
- Dussel, E. (1997) *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*. México, UNAM/Editorial Jus.
- (2003) "El debate en torno a la competitividad: conceptos e implicaciones de política" en E. Dussel (coord.) *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. México, Centro Empresarial UNAM-CANACINTRA.
- Esser, K. et al. (1996) "Competitividad sistémica: nuevo desafío a las empresas y la política" en *Revista de la CEPAL*. Número 59, agosto, pp 39-52.
- García de León, G. (2008) *La inserción de México en la arquitectura cambiante de redes de suministro del vestido hacia Estados Unidos (1985-2003)*. México, Instituto de Investigaciones de la UNAM/Universidad de Sonora/Miguel Ángel Porrúa.
- Gereffi, G. y O. Memedovic (2003) *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*. Vienna, Sectoral Studies Series, United Nations Industrial Development Organization.
- Gómez, E. (1990) "Reflexiones sobre el neoliberalismo" en *Reforma del estado: las razones y los argumentos*. México, Fundación Cultural Somex/IEPES del PRI.
- Humphrey, J. y O. Memedovic (2003) *The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries*. Vienna, Sectoral Studies Series, United Nations Industrial Development Organization.
- INEGI (2007) *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*. México, INEGI.
- Lall, S. (2003) "Éxitos y fracasos industriales en un mundo en globalización" en E. Dussel (coord.) *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. México, Centro Empresarial UNAM-CANACINTRA.
- Meyer-Stamer, J. (2003) "¿Qué es el desarrollo local? ¿Por qué es tan difícil?" en E. Dussel (coord.) *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. México, Centro Empresarial UNAM-CANACINTRA.



- Morales, J.; Parker, M. y E. Saavedra (2010) *La experiencia maquiladora en La Laguna*. Mimeo.
- Narayan, D. (1999) *Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty*. Working Paper 2167, World Bank Policy Research, World Bank.
- OCDE (2008) *Estudios territoriales de la OCDE*. Yucatán, México. México, OCDE/Plan Estratégico de Mérida.
- Palma, A. (2008) *Las políticas públicas que no contribuyen a la cohesión social*. Documentos de cohesión social, Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración y Políticas Públicas (FIIAPP)
- Pérez, F. (2009) "Pobreza, políticas públicas y políticas sociales en Yucatán, 1995-2007" en *Revista de Economía*. Vol. I, número 72, primer semestre, pp 39-68.
- Plan Estratégico de Mérida (2007) *Seis propuestas estratégicas*. Fundación Plan Estratégico de Mérida.
- Rivera, M.; Robert, V. y G. Yoguel (2009) "Cambio tecnológico, complejidad e instituciones: el caso de Argentina y México" en *Problemas del Desarrollo*. Vol. 40, número 157, abril-junio, pp 75-109.
- Torres, B. (2009) "Auge y decadencia de la IME y sus consecuencias en el mercado laboral de Yucatán", ponencia presentada en el Seminario de Economía Urbana y Regional *La recesión desde la región. Alternativas ante la crisis*. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM, 10-14 de agosto. Mimeo.
- Universidad Autónoma de Yucatán (2010) *Plan Institucional de Desarrollo Institucional 2010-2020*. www.uady.mx [Acceso el día 25 de abril de 2010]
- Vázquez, A. (2005) *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona, Antoni Bosch.
- (2008) "Sobre el concepto de desarrollo endógeno: ¿Diversidad de interpretaciones o complejidad del concepto?" en C. Girardo (coord.) *El desarrollo local en México. Aportes teóricos y empíricos para el debate*. México, Universidad Nacional Autónoma de México/Universidad Autónoma de Yucatán/Plan Estratégico de Mérida.