

Las Cadenas y Redes Productivas en la Industria Maquiladora de Exportación del Sector Vestido

Por: Marleny Cardona A.

Los modos de producción económica que imperan en el mundo este momento se basan en las competencias en el mercado de bienes, de servicios, de tecnología y de trabajo, pero no son sólo eso, son también relaciones sociales. En el capitalismo actual, la actividad económica no es exclusivamente el radio de acción para la toma de decisiones; es más la organización global (Gereffi/Hampel, 1996) o el sistema mundo (Hiernaux, 1995). Esto se expresa en la percepción de la modernización como un proceso histórico, no sólo como cambio tecnológico, sino como una relación de la ciencia, la política y el sistema productivo-económico. En este marco, se genera un cambio analítico en las relaciones al interior de las unidades y sistema productivo, donde se pasa de una práctica de diferenciación profunda a una interpretación creciente de los procesos (Pries, 1993).

En este caso se trata de analizar los procesos que constituyen el sector maquilador de la industria del vestido, de pensar los elementos que permiten hacer un estudio comparativo México y Colombia de la industria maquiladora de exportación del sector vestido tomando como factores fundamentales la tecnología y el trabajo, vistos a través del enfoque de las cadenas productivas.

Las cadenas productivas, tanto desde el "productor" como desde el "consumidor", se enmarcan dentro del proceso de globalización que necesita ser garantizado por tres tipos de capitales: industrial, comercial y financiero, indispensables para el desarrollo de las fuerzas productivas y del proceso de

modernización (Gereffi, 1996). Dicha organización de la producción en las unidades productivas a lo largo de la cadena integra varios modelos de organización del trabajo, según la necesidad del mismo producto final, la posibilidad de fragmentar territorialmente la cadena y las condiciones técnicas de producción definidas por los componentes para la elaboración del producto (Hiernaux, 1995).

La globalización⁽²¹⁾ económica será vista como sistema⁽²²⁾ porque permite explicar muchos de los movimientos que el sistema productivo presenta en este momento; articula elementos como la cultura, lo social, político y económico en la sociedad. El sentido de ver la sociedad como proceso, permite analizar los cambios en forma dinámica.

De acuerdo con Pries (1993), el proceso de modernización⁽²³⁾ no llegó a su fin, sino que lo vivimos en el transcurso, las manifestaciones son diferentes en cada lugar. Una de las explicaciones de esta construcción es que el proceso de modernización llega de manera particular a las unidades

⁽²¹⁾ «globalización» se refiere a la integración funcional entre las actividades dispersas internacionalmente (Gereffi/Hempel, 1996) y a la continua expansión de los procesos de diversos tipos en el sistema mundo. El paradigma consiste en estos análisis, es pensar globalmente el desarrollo económico y actuar localmente, aunque se presenten divergencias en las actuaciones locales y globales (Hiernaux, 1995).

⁽²²⁾ Un sistema es un conjunto de elementos que mantienen determinadas relaciones funcionales entre sí y que se encuentran separados de un entorno determinado (Luhmann, 1990).

⁽²³⁾ Ludger Pries, plantea tres tipos de modernización: simple, reflexiva y la híbrida. La modernización simple la ve como una creciente diferenciación de subsistemas sociales; la modernización reflexiva como una politización de la economía y la ciencia que se caracteriza por una interpenetración mutua y creciente. La politización no viene "desde fuera", se genera al interior de los procesos sociales. Y la modernización híbrida es un concepto que se utiliza para hablar del proceso mexicano, donde no sólo es necesario contar con los factores directamente económicos sino también con el contexto global (Pries, 1993).

productivas del sector vestido, volviendo más complejo el mantenimiento de la competencia y la permanencia en el mercado.

De acuerdo con la estructura productiva existente en los países y las localidades, las unidades productivas vistas como totalidad sistémica constituyen la sede de progresivas tentativas de modernización que apuntan a estructurarla como sistema interrelacionado y retroalimentado (Pries, 1995), por eso son ellas las que deciden el tipo de tecnología y de trabajo que necesitan para permanecer en el mercado.

Se observa un proceso de producción donde la combinación de un sistema técnico y un sistema social, de acuerdo a los espacios socioeconómicos en los cuales están inscritas las unidades productivas (Coriat, 1993), se desarrollan significativas articulaciones estructuradoras que crean cadenas y redes como parte de la dinámica globalizadora (Castillo y Serafini, 1995). Además Hiernaux plantea que existe un cambio en el paradigma tecnológico, porque se presentan cambios en todos los sectores, lo que lleva a definir que la "revolución tecnológica" es la que genera los nuevos procesos industriales y que será capaz de proponer un nuevo modelo de acumulación⁽²⁴⁾ La modernización es la base de la modernidad.

El objetivo de este trabajo es conceptualizar críticamente el proceso productivo en el cual está inscrito el sector maquilador de la industria del vestido en México y Colombia. Es ver cómo se construyen las cadenas⁽²⁵⁾ que permiten el desarrollo del

⁽²⁴⁾ En esto seguimos las ideas expuestas en el seminario realizado por Daniel Hiernaux en 1995. Programa de Doctorado en Ciencias Sociales, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C.

⁽²⁵⁾ Se definen las cadenas productivas como una red de relaciones que para este caso será entre el mercado de trabajo y el proceso productivo. Las cadenas constan de "nodos" o funcionamientos que comprenden puntos de pivote en el proceso de producción. Cada "nodo" es en sí una red conexas de otros "nodos" con actividades relacionales (Gereffi, 1994 y 1996).

sector, especialmente la combinación de los factores tecnología y trabajo. No se trata de ver estos factores en forma aislada dentro de las unidades productivas sino en las cadenas productivas de las cuales forman parte.

En este sentido, caben las siguientes preguntas: ¿qué tan estructurados pueden ser estos mercados en un momento en que las decisiones no las toma la unidad productiva en forma aislada, sino que está inserta en redes o cadenas donde tiene funciones específicas?, ¿Cómo establecen las unidades productivas el manejo del mercado de trabajo como factor productivo determinante? ¿Será que depende del mercado tecnológico y de trabajo de la flexibilidad en la combinación de los dos recursos⁽²⁶⁾ ?.

A manera de hipótesis sostengo que las maquiladoras de la industria del vestido⁽²⁷⁾ presentan una tríada de aspectos que intervienen en su desarrollo productivo: la política de globalización, las nuevas tecnologías y la estructura de los mercados de trabajo. La combinación de estos aspectos determina las condiciones de producción en las unidades productivas. Además, en estas unidades productivas, la distribución de los factores se basa en la constitución de redes entre unidades productivas, en donde predomina el uso del factor trabajo (contratación, capacitación, rotación), sobre el factor tecnológico.

⁽²⁶⁾ El recurso trabajo supone un trabajador con alta adaptabilidad, que responde a las demandas, tanto personales como colectivas, que tienen las unidades productivas de los sectores donde va a trabajar.

⁽²⁷⁾ La elección del sector vestido obedece a la importancia que tienen las confecciones de exportación dentro de la producción maquiladora para los países productores -México y Colombia- y receptores -EEUU- del producto.

La industria del vestido adopta ritmos y formas de producir que influyen en todo el proceso de los textiles (en ellos, el hilado, la tela) a la confección (donde está el corte, diseño y costura). Crean facilidades para la combinación de diseños, flexibilidad en el proceso de hilados; es una cadena productiva que toma en cuenta el productor y el consumidor⁽²⁸⁾.

La globalización como forma de modernización

La internacionalización refiere a la distribución geográfica de las actividades económicas atravesando las fronteras nacionales, y la "globalización" a la integración funcional entre las actividades dispersas internacionalmente (Gereffi/Hempel, 1996), lo que lleva a que las exigencias en el producto no se definan en el marco local o nacional, sino en el internacional.

El hecho de que la globalización requiera agenciar los tres tipos de capital internacional: Capital industrial⁽²⁹⁾, Capital comercial⁽³⁰⁾, Capital financiero⁽³¹⁾, para lograr la integración funcional y sistémica de las actividades dispersas del sistema mundo⁽³²⁾.

⁽²⁸⁾ En Sable y Piore (1984), se presenta el caso de la industria textil en la región de Emilia Romana en Italia.

⁽²⁹⁾ Está formado por las corporaciones transnacionales integradas verticalmente, que establecen la producción internacional y redes comerciales, por medio de actividades extranjeras subsidiadas (Gereffi, 1995).

⁽³⁰⁾ Lo conforman los grandes minoristas, comercio de productos atrevidos, y compañías comercializadoras que crean y controlan fuertemente las redes globales, típico de receptores en países desarrollados, coordinados desde la localización semiperiférica y con concentración de la producción en los bajos salarios de la periferia (Gereffi, 1995).

⁽³¹⁾ Lo constituyen bancos comerciales, instituciones oficiales multilaterales de crédito (como el BM y FMI), y, en menor grado, inversiones de portafolio que ofrecen fundaciones con costos a término, usados para financiar la producción global y el comercio (Gereffi, 1995).

⁽³²⁾ Todas las actividades de una u otra manera están relacionadas una con otras.

El capital industrial y comercial han promovido la globalización, por establecer dos tipos de economías internacionales, llamadas cadenas productivas, dirigidas desde el "productor"⁽³³⁾ y desde el "comprador"⁽³⁴⁾ (Gereffi/Hempel, 1996; Gereffi, 1995). Particularmente en América Latina se presenta un cruce entre las cadenas con un alto traslape en las actividades, por la forma en que se ha desarrollado la división regional del trabajo: Además de las fuertes barreras sectoriales y las altas competencias entre las diferentes unidades productivas.

Gereffi/Hempel (1996) plantean que la experiencia de América Latina, con la globalización en los ochenta y noventa tuvo varios rasgos problemáticos: Primero, las exportaciones de América Latina se concentran en las industrias de recursos-base y manufacturas tradicionales. Segundo, la región continúa caracterizada por profundas diferencias asimétricas. Y tercero, las corporaciones transnacionales están reimponiendo su importancia en la región.

Las corporaciones transnacionales son ahora la fuerza dominante en América Latina para los tres roles principales de la exportación: sectores de recursos básicos, industrias de manufactura tradicional y bienes de manufactura avanzada.

⁽³³⁾ La cadena dirigida desde el «productor» se refiere a algunas industrias en las cuales las corporaciones transnacionales y otras grandes industrias integradas, juegan roles centrales en el sistema de producción controlada (la habilidad está en establecer controles sobre los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante en cada fase de la cadena). Lo que distingue el sistema dirigido desde el «productor» es el control excesivo por la administración principal en la corporación transnacional (Gereffi, 1996).

⁽³⁴⁾ La cadena dirigida desde el «comprador» se refiere a las industrias en las cuales designan a los grandes minoristas, y el juego de compañías comerciales. El rol principal de este escenario lo juegan las redes de producción descentralizada, en una variedad de países exportadores, típicamente localizados en el tercer mundo. Ellos son parte de una nueva especie de "manufactura sin fábrica" que separa la producción física de bienes de la fase de diseño y mercadeo (Gereffi, 1995).

Particularmente, los empresarios mexicanos se quejan de la falta de redes de acceso a los mercados grandes y de la dependencia de las grandes cadenas de comercialización (Pries, 1993).

Los países del tercer mundo responden por varios caminos a la globalización económica. El aprovechamiento más ambiguo es la internacionalización de las industrias nacionales, conducida por las firmas locales que buscan conquistar mercados foráneos. En este sentido, resulta benéfica la globalización sólo a ciertos grupos: las grandes firmas pueden asimilar nuevas tecnologías y adoptar estrategias de mercado internacional, en consecuencia se mueven hacia nichos exitosos en las cadenas productivas dirigidas desde el "productor" y el "comprador", como el caso de los pequeños y medianos empresarios y los trabajadores que son hábiles, pero que requieren nuevas habilidades y reciben altos pagos de inversión en capital humano y tecnología local desarrollada en sectores selectos de la economía.

Las cadenas en el sistema productivo

En el marco de la globalización, la simultaneidad es sinónimo de actividad sincronizada a pesar de la distancia: se acercan espacios productivos y se justifican las distancias mayores (Hiernaux, 1995). Es a través de las cadenas que se garantizan la realización del proceso productivo, por las formas de darse las relaciones sociales entre los sujetos que conforman las cadenas del "productor" y del "comprador". Las actividades desarrolladas a través de las dos cadenas tienen traslapes que frenan la dinámica de articulación de la una con la otra. En la cadena del productor se inscribe el proceso de desarrollo del producto⁽³⁵⁾, en ella es importante resaltar los factores tecnología y trabajo.

⁽³⁵⁾ Pensar la cadena como proceso permite pensar el problema en la articulación de lo social, lo político y lo económico.

En este sentido Gereffi/Hempel(1995) presentan algunas diferencias entre las dos cadenas productivas:

- Las ganancias en la cadena dirigida desde el "comprador" no se derivan de la escala, el volumen y los avances tecnológicos como en la cadena dirigida desde el "productor". La rentabilidad es creciente en relación con los segmentos concentrados en esta cadena mercantil se caracteriza por altas barreras a la entrada de nuevas firmas.
- Las corporaciones transnacionales en la cadena dirigida desde el "productor" se caracterizan por la participación frecuente en los oligopolios y las cadenas productivas dirigidas desde el "comprador", por contraste, se caracterizan por la alta competencia y sistemas de fábricas descentralizadas, pero coordinadas globalmente.
- Las cadenas productivas dirigidas desde el "productor" son controladas por firmas industriales en el punto de producción, mientras que, las cadenas dirigidas desde el "comprador" son las ejercidas por los minoristas y los comerciantes en el mercado hacia el final de la cadena.

La interacción en las cadenas mercantiles dirigidas desde el "productor" y el "comprador" puede presentar traslapes como ya se dijo o generar una construcción de "redes isomórficas"⁽³⁶⁾. Es la cadena mercantil dirigida desde el productor de donde se transfieren relaciones jerárquicas verticales entre las firmas centrales transnacionales y sus subsidiarias, orientadas como redes de inversión-base; recíprocamente, firmas centrales comerciales (minoristas y diseñadores) en la cadena mercantil dirigida desde el "comprador" convierten su especificación de

⁽³⁶⁾ Definimos "redes isomórficas" a la cadena mercantil dirigida desde el productor que transfiere relaciones jerárquicas verticales y horizontales entre las firmas (Gereffi, 1995 y 1996).

contratos o relaciones horizontales en redes de base-comercio que establecen un distintivo de división del trabajo con y entre regiones globales.

La industria del vestido como subsistema productivo

Existen muchos factores que explican los niveles de integración en la maquila de la industria del vestido, que permiten ver al sector participando de un mercado competitivo, o por el contrario, articulado a través de las relaciones sociales entre unidades productivas. Esta industria presenta fuertes presiones de competitividad, poca flexibilidad tecnológica y una alta rotación de personal que lleva a las unidades productivas a buscar acuerdos por medio de regulaciones internas, permitiendo crear estrategias productivas a través de las redes o eslabonamientos entre ellas. En los procesos de globalización existe un nuevo paradigma de tiempo-espacio, en el que la tecnología ha desestructurado las relaciones espaciales tradicionales (Hiernaux, 1995).

La industria del vestido ha sido muy importante entre otros, en EEUU y en los países del Asia del Este, son productores y receptores de la industria maquiladora del vestido bajo el régimen de exportación, son un mercado de alta competencia, exige bajos costos, estandarización, alta calidad y producción a tiempo. La producción de ropa es intensiva en trabajo, y como en otros sectores, el ensamble es la base de la producción; el problema es que es una industria difícil de automatizar, por la competencia de los bajos salarios combinado con equipos baratos, muy fáciles de comprar y usar (Congress of the United States, 1992: 175). Además, se presentan altas presiones de competitividad, rigidez tecnológica y una alta rotación de personal, que hace al sector vulnerable frente al mercado externo, pero es corregido a través del encademamiento productivo.

La cadena de la industria de exportación del vestido⁽³⁷⁾ puede ser estar formada por unidades productivas productoras de maquila, hasta unidades totalmente integradas a partir de la fibra. Lo importante es identificar en cual de los siguientes pasos, corresponde al eslabón en el cual se inserta la unidad productiva: 1. Las fibras en la cadena textil⁽³⁸⁾; 2. Fabricación de telas con proceso de hilado⁽³⁹⁾ y, 3. La confección de prendas de vestir⁽⁴⁰⁾, componente en el cual se centra este trabajo.

⁽³⁷⁾ Cetré hace revisión de la literatura del sector y afirma que el fenómeno de la industria textil y del vestido en el ámbito mundial, y la mexicana en particular, ha sido abordada de dos formas. Primero desde un enfoque tradicional y segundo, desde las "cadenas mecantiles globales". Gereffi(1995, 1996) ha venido desarrollando una metodología para comprobar que efectivamente en la fase de mercadeo se genera el mayor valor en la cadena textil.

⁽³⁸⁾ Para México el inicio de esta cadena se da en la fabricación de fibras, hechas por pocas industrias, pero con gran capacidad. La articulación de la cadena muestra una inadecuada interrelación, principalmente en las formas de suministro, calidad y precio. Mientras que en Colombia la fabricación de fibras ha sido irregular, sobre todo las relacionadas con las fibras naturales.

⁽³⁹⁾ Este eslabón está representado por empresas en todos los niveles, van desde las grandes, con tecnología de punta, hasta las pequeñas con equipos obsoletos. La fabricación de telas comprende el hilado y tejido de fibras naturales: algodón, lana; sintéticas: acrílico, nylon y poliéster; artificiales: rayón y acetato. Una vez hecho el hilado y el tejido, se pasa al proceso de acabado, que consiste en teñido, estampado y grabado, para obtener el producto final.

El cambio tecnológico en la hilatura, se caracteriza entre otras cosas, por el uso intensivo en capital y el acabado es el eslabón más débil de la cadena textil. Los eslabones que condierados como débiles afectan el desarrollo de productos de mayor valor agregado, como son los casos de teñido y acabado y los diseños y moda (Cetré, 1995: 111)

⁽⁴⁰⁾ Este es el eslabón de la cadena que articula los grandes, medianos y pequeños productores. Cetré (1995) dice que en México, este eslabón de la cadena es sumamente atomizado y disperso. Empresas que van desde la micro -totalmente familiar-, la pequeña, muy variada tanto en administración como en tecnología, la mediana, que normalmente cuenta con niveles de eficiencia y calidad aceptable, y la grande que está desarrollada en forma completa. Así mismo en Colombia, la confección es un sector típico de pequeña y mediana empresa, donde las economías

De todas maneras es un sector que dependiendo de la solidez en la participación en el mercado internacional, se vincula estrechamente con la capacidad de los países de agregar valor (a través de conocimientos, trabajo intelectual) a su dotación natural de recursos. En este sentido, la industria textil no ha dejado de ser prioritaria en los programas de desarrollo de buena parte de los países desarrollados y de los países en vías de desarrollo; por el contrario, se reconoce en muchos Estados, que esta actividad es clave como generadora de fuentes de empleo y de ingresos.

Finalmente, se presenta un "efecto-entorno" constituido por las políticas industriales activas relacionadas con la posibilidad de exportar, que han configurado en algunos países teniendo en cuenta la cadena mercantil global, donde se identifica que no todas las etapas agregan idéntico valor; y en consecuencia, es necesario impulsar no sólo las etapas iniciales de la cadena, sino también las finales. Es por ello que el apoyo a las comercializadoras de productos textiles en los mercados de exportación de la fibra, es importante desde la perspectiva de la incorporación de valor.

Los factores tecnología y trabajo en el sistema productivo y la cadena productiva

La globalización es un proceso que aparece como excesivamente benéfico, el Estado presenta habilidades para definir el rumbo de la economía nacional acotando los intereses de la sociedad, las demandas de quienes ponen a los programas sociales como asidero porque los definen como marginalizados e incapaces de competir en la economía global (Gereffi/Hempel,

de escala no son significativos; las empresas se articulan mediante la subcontratación (diseño, manufactura, mercadeo), lo que significa mayor flexibilidad en las respuestas del sector a las demandas del mercado (Cetré, 1995: 135-136).

1996). Como afirma Coriat (1993), un proceso de producción es la combinación de un sistema técnico y un sistema social, donde ninguno de los dos puede ser transferido a espacios socioeconómicos diferentes.

Las cadenas mercantiles globales se aproximan a una alta utilización de los roles dirigidos desde el productor o desde el comprador creando traslapes y conflictos temporales en la división regional del trabajo (Gereffi, 1996). Las cadenas mercantiles dirigidas desde el productor y el comprador están basadas en diferentes tipos de producción y redes comerciales, ellas están dirigidas por diferentes clases de firmas.

Las redes sociales y económicas son uno de los pilares microinstitucionales para reafirmar el desarrollo de las unidades productivas (como el caso del Asia del Este) porque ello facilita innovaciones institucionales y aprendizaje tecnológico en los niveles domésticos (creación de red-centro), relacionados con la economía regional.

Estas redes se basan en las potencialidades de los mercados tecnológico y de trabajo. Las nuevas orientaciones de la tecnología son dictadas por las demandas que provienen del mismo sector productivo. Existe un cambio en el paradigma tecnológico, porque se presentan cambios en todos los sectores. La "revolución tecnológica" es la que guía los nuevos procesos industriales capaces de proponer nuevas formas de producción (Pries, 1993).

- Los mercados de trabajo

Los mercados de trabajo son un concepto abstracto que ha sido muy discutido en el campo de la sociología del trabajo, donde se cuestiona que exista un verdadero "mercado" de trabajo (Villa; s/f; Bagnasco, 1988)⁽⁴¹⁾. Bagnasco define el mercado⁽⁴²⁾ como una compleja construcción institucional y al

mercado de trabajo como una construcción social (Bagnasco, 1988), donde en determinados momentos el juego del mercado puede tender a producir cohesión social, en otros, división y conflicto. También puede producir desarrollo económico y/o estancamiento.

En Bagnasco, la existencia de un mercado de trabajo supone la existencia de unas disposiciones especiales de acción, conocimientos técnicos concretos, formas de socialización y mecanismos de control social congruentes. Además, incluye la forma en que varían los salarios y la movilidad de los trabajadores entre las diferentes ocupaciones y empresas (Robinson, 1988).

Osterman (1988), por su parte, entiende el mercado de trabajo como la hipotética bolsa en la que los empresarios compiten por los servicios de los trabajadores, los cuales, a su vez, buscan el empleo que ofrezca las mayores ventajas netas. Por su lado, Paola Villa hace énfasis en la particularidad del mercado de trabajo cuando dice: "ni la demanda ni la oferta de trabajo dependen de los salarios", esto es, la demanda de trabajo está relacionada con el nivel de producción que planean producir las empresas y la oferta de trabajo está determinada, en general, por los factores demográficos y sociales. Aquí, se considera que los mercados de trabajo son los espacios socialmente construidos para emplear y ser empleados.

⁽⁴¹⁾ Villa retoma a Marshall (1920) y dice: se entiende que el término «mercado» implica: a) que es un intercambio; b) que los compradores y vendedores se reúnen o se relacionan para intercambiar mercancías, y c) que cada mercancía tiene un precio que se realiza en el mercado.

⁽⁴²⁾ En términos generales el mercado no puede existir sin la institución del contrato, que vincula a dos o más contratantes en relación con la materia y el tiempo definidos en el acuerdo, en virtud del propio acto de estipulación, que asume carácter vinculante para los contratantes (Bagnasco, 1988).

- El mercado de trabajo al interior de la empresa

Los mercados de trabajo y los mercados internos de trabajo (MIT), no se rigen exclusivamente por las leyes del mercado competitivo (Villa, s/f), tienen ciertas regulaciones implícitas y explícitas, que llevan a las unidades productivas a interiorizar ciertos órdenes de comportamiento. En este sentido, el término "mercado interno de trabajo" incluye un conjunto de normas y procedimientos burocráticos (Doeringer y Piore, 1971; Osterman, 1988), que tienen en cuenta la eficiencia económica, pero también los factores sociológicos y políticos. Osterman (1988) plantea que el uso del término MIT obedece al hecho de que las funciones de la fijación de los precios y de asignación que desempeña el mercado no tiene lugar fuera del establecimiento, sino dentro de él.

La condición ideal de los MIT está dada por un conjunto de normas que limita la contratación a determinadas ocupaciones o puertos de entrada y reserva el resto de los puestos de trabajo de la unidad productiva a las personas que ya están empleadas. Las normas y procedimientos determinan quién reúne los requisitos necesarios para ocupar cada puesto de trabajo y cómo se toman las decisiones para la ubicación en los puestos de trabajo⁽⁴³⁾. Los derechos con respecto a los puestos de trabajo y a la seguridad de empleo también se establecen dentro de los MIT (Osterman, 1988).

En general, las unidades productivas sólo contratan trabajadores para cubrir ciertas ocupaciones; para esto, existen por un lado, determinadas "vías de acceso" o puertos de entrada (Kerr, 1954) al mercado de trabajo local y, por otro lado, puestos y ocupaciones que son cubiertas mediante la formación interna o

⁽⁴³⁾ Estas decisiones contienen en sí mismas, los roles de las relaciones del personal y de la estructura que están influenciados por la cultura y los valores sociales como la confianza y reputación (Granovetter, 1986).

el ascenso (Robinson, 1988)⁽⁴⁴⁾. Una manera de aislar a los mercados internos de la competencia en los mercados externos es mediante la asignación de puestos con criterios de antigüedad (Doeringer y Piore, 1985)⁽⁴⁵⁾.

De acuerdo con Carrillo y Hualde (1992) los mercados internos de trabajo son complementarios a los mercados externos y tienen como función principal, en el contexto particular de flexibilidad-rigidez, la de regular internamente la mano de obra y contrarrestar los efectos "perversos" del mercado externo.

En este marco, flexibilidad laboral⁽⁴⁶⁾, significa la capacidad para reasignar el recurso humano tanto cuantitativa como cualitativamente. Lo primero se expresa en las variaciones en la cantidad de trabajadores mediante el recurso de la contratación temporal, y la subcontratación; lo cualitativo se logra mediante la ejecución de programas de calificación y

⁽⁴⁴⁾ En este sentido, Doeringer y Piore señalan tres factores que condicionan la estructura de asignación de puestos de trabajo en los MIT, son:

1. El grado de apertura que, a su vez depende del rigor de las normas de entrada a los mismos. El grado de apertura estará sujeto básicamente a la influencia de cuatro elementos que determinan los costos de rotación: a. la tecnología incorporada en los equipos de capital existentes (incluye tecnología dura y blanda), b. el volumen de producción, c. la mezcla del producto, y d. las características de la oferta externa de trabajo.
2. El alcance del mercado de trabajo está determinado principalmente por el tamaño geográfico y ocupacional del mismo.
3. Las reglas que determinan las prioridades de entrada. Los puertos de entrada suelen estar conectados con agrupamientos de movilidad interna que comparten varios elementos comunes como calificaciones, niveles similares de actividad en los puestos de trabajo y otras características que los hacen similares.

⁽⁴⁵⁾ Doeringer y Piore (1971) identifican once instrumentos a través de los cuales las unidades productivas establecen distintos niveles de ajuste en los puestos de trabajo, entre ellos se encuentran estrategias como la subcontratación de trabajo, la modificación de las condiciones de contratación, el cambio de los procedimientos de formación y el rediseño de los puestos de trabajo (Osterman, 1988).

recalificación de mano de obra (Jaramillo, Cardona y otros, 1992). Así, Las cadenas productivas que se establecen mecanismos para garantizar la oferta y demanda de trabajo que en este momento no se basan sólo en la competencia en el mercado, sino también en relaciones sociales entre las unidades productivas, como en el caso de los proveedores en la industria maquiladora (Carrillo y Santibáñez, 1993: 65).

Las unidades productivas se enfrentan a mercados de tecnología y trabajo donde las reglas de funcionamiento no son tan claras. Estos mercados se integran vía encadenamientos que crean facilidades y dificultades para las acciones en donde las relaciones entre organizaciones no se pueden reducir a simples transacciones de mercado, sino que tienen implícitos valores como cooperación y confianza (Granovetter, 1986). Por esto es imposible de explicar fuera de los contextos de relaciones sociales y del carácter institucional que tienen las unidades productivas.

Un caso importante de analizar es la estructuración o desestructuración de los MIT, a partir de la influencia de las políticas del mercado internacional, nacional y local; además de considerar la organización del trabajo, el nivel tecnológico y el grado de autonomía de la unidad productiva.

Aquí, el concepto de redes productivas da cuenta de la articulación al interior y exterior de las unidades productivas

⁽⁴⁶⁾ La flexibilidad trastoca no sólo la dinámica de las unidades productivas sino las relaciones laborales (Carrillo y Hualde, 1991). La flexibilidad es una estrategia permanente de innovación frente al acomodamiento de los cambios producidos por el desempleo y por la falta de control (Piore y Sabel, 1984: 27). La flexibilidad es el conjunto de elementos que transforman el trabajo y que están orientados hacia el incremento de la productividad y de la calidad, afectando con ello los espacios de negociación y las relaciones de poder dentro de las organizaciones (Carrillo y Hualde, 1991: 4).

para la distribución de los factores: tecnología y el trabajo. En este sentido es necesario superar los conceptos de mercado tecnológico y mercado de trabajo en las unidades productivas para concebirlos como mercados de la rama de producción o firma de unidades productivas. Aparece en el campo de la administración laboral, un cambio de relaciones antagónicas a relaciones armónicas⁽⁴⁷⁾, a la par con un proceso de autogestión, por parte de los individuo debe alcanzar el estándar exigido y permanecer en el puesto de trabajo.

- Los mercados internos de trabajo en la industria maquiladora

Las unidades productivas que corresponden a la industria maquiladora, desarrollan funciones que tienen que ver con ser un eslabón en la cadena de producción de la industria maquiladora para exportación, en ellas se ha cuestionado la existencia de un mercado interno de trabajo estructurado como tal (Carrillo y Hualde, 1992); la cuestión es que en estos casos la estructuración de los MIT no depende sólo de la regulación interna, sino, de un sistema de encadenamientos en los cuales están articuladas las unidades productivas.

Los MIT no se estructuran de igual forma en todas las unidades productivas, presentan diferencias por localidad y actividad económica (Canales, 1995; Carrillo y Santibañez, 1993), asimismo la adaptación tecnológica.

La industria maquiladora del vestido, es un sector productivo que presenta fuertes presiones de competitividad, pero, poca

⁽⁴⁷⁾ El empresario, de acuerdo con las nuevas teorías administrativas, debe crear y diseñar incentivos para propiciar unas condiciones mínimas de pertenencia del trabajador con la empresa. Estas teorías pueden ser analizadas desde la acción individual o colectiva de la sociedad, pues la empresa forma parte de ella.

flexibilidad tecnológica y una alta rotación de personal que lleva a las unidades productivas a buscar acuerdos para mantener las regulaciones internas, permitiendo crear estrategias productivas a través de las redes o eslabonamientos entre ellas.

La industria del vestido ha sido muy importante en EEUU y en Asia, son países productores de maquila en la industria del vestido bajo el régimen de exportación. Es un mercado de alta competencia, exige bajos costos, standarización, alta calidad y producción a tiempo. La producción de ropa es intensiva en trabajo, y como en otros sectores, el ensamble es la base de la producción; el problema es que es una industria difícil de automatizar, por la competencia de los bajos salarios combinado con equipos baratos, muy fáciles de comprar y usar (Congress of the United States, 1992: 175). Además, en ésta industria, se presentan altas presiones de competitividad, rigidez tecnológica y una alta rotación de personal, que hace al sector vulnerable frente al mercado externo.

En la industria del vestido se cuestiona la calificación de los trabajadores, ella aparece como innecesaria o fácil de adquirir dentro de la unidades productivas a través de cursos rápidos, que responden al oficio que van a desempeñar los trabajadores en el momento de ser contratados. Se describe a los trabajadores de la maquila como individuos que trabajan en forma seriada, continua, bajo actividades muy precisas (Levy y Alcocer, 1983): corte, costura, ojales, botones y planchado.

Particularmente, la industria del vestido, está expuesta al ciclo económico y a la estacionalidad⁽⁴⁸⁾ y, en cierta medida, se trabaja en condiciones laborales más precarias que en otras industrias.

⁽⁴⁸⁾ La actividad del vestido ha sido menos dinámica por el acuerdo Multifibras de cuotas y por el proteccionismo de Estados Unidos en ciertos procesos de producción; por ejemplo el corte de telas que debe hacerse en el país (Carrillo y Santibañez, 1993: 59).

Además, en esta actividad el trabajo lo realizan en la mayor parte mujeres, por lo que se percibe la existencia de la división sexual del trabajo no sólo por sector, sino también en la asignación de los puestos de trabajo.

Algunas de las explicaciones que se dan son: culturales, relacionados con la socialización y las formas de control social, y como estrategia personal. Además, las mujeres tienen una breve permanencia en el mercado de trabajo debido a la estructura de las familias y al ciclo reproductivo de cada una puesto que casi siempre son jóvenes (Bagnasco, 1988).

La industria maquiladora del vestido se caracteriza por tener una alta demanda de trabajo femenino y una producción intensiva en trabajo (Carrillo y Santibáñez, 1993), tiene dificultades en la automatización generalizada y con mucha competencia en el mercado de trabajo por los bajos salarios⁽⁴⁹⁾. Además, la estructura productiva es compleja porque está compuesta de grandes, medianas y pequeñas unidades todas integradas por medio de redes o encadenamientos en el proceso productivo.

Las redes productivas son eslabonamientos contruidos a través de las relaciones entre las unidades productivas para combinar los factores productivos (tecnología y trabajo), pero también para poder proveerse y mantener los precios en el mercado. Según Gereffi (1995) las cadenas productivas de la industria del vestido, están orientadas desde el "comprador" aunque en la realidad operan de manera diferente, porque la cadena del producto tiene muchos eslabonamientos antes de llegar a la comercialización.

⁽⁴⁹⁾ Congress of the United States. Apparel. US-Mexico Trade: Pulling together or pulling apart?. Office of Technology Assessment. Washington, Capítulo 9, 1992.

BIBLIOGRAFÍA ■

APPELBAUM, Richard P. and GEREFFI, Gary. Power and profits in the Apparel Commodity Chain. Global production. Temple University Press/ Philadelphia. 1994.

BAGNASCO, Arnaldo. Mercado y mercados de trabajo. Revista Sociología del trabajo, No.6, 1988.

BLUMER, Herbert. Symbolic Interactionism. Perspective and Method. University of California Press. Berkeley, Los Angeles. 1986.

CANALES, Alejandro. Empleo femenino y rotación de personal de la industria maquiladora de exportación. El caso de Tijuana, B.C, informe de investigación presentado al PIEM, El Colegio de México. 1992.

CARRILLO, Jorge y HUALDE, Alfredo. El debate actual sobre la flexibilidad en el trabajo. Perspectivas de la modernización y del cambio social. Cuaderno de discusión No. 3, COLEF, México, 1991.

CARRILLO, Jorge y HUALDE, Alfredo. Mercados de trabajo interno ante la flexibilidad: Análisis de las maquiladoras. Industria Maquiladora y Mercados Laborales. COLEF I, Vol. II, México, 1992.

CARRILLO, Jorge y CONTRERAS, Oscar. Calificación y restructuración industrial: Exámen de la industria maquiladora. Industria Maquiladora y Mercados Laborales. COLEF I, Vol. II, México, 1992.

CARRILLO, Jorge y SANTIBAÑEZ, Jorge. Estructura ocupacional en plantas maquiladoras. En: Condiciones de Empleo y Capacitación en las Maquiladoras de Exportación. Jorge Carrillo (Coord). Secretaría del Trabajo y Previsión Social-COLEF, México, 1993.

CARRILLO, Jorge (Comp.). Reestructuración industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos. CONACULTA-COLEF, México, 1986.

CASTILLO, Luis A. y SERAFINI, Verónica. Apertura y Competencia: Un análisis de la rama del vidrio en México. Investigación Económica, No.214, octubre-diciembre de 1995, México.

CETRÉ, Moisés. La industria textil y del vestido en perspectiva: Análisis preliminar de las causas de su estancamiento. Investigación Económica, No. 214, octubre-diciembre 1995, México.

Congress of the United States. Apparel. US-Mexico Trade: Pulling together or pulling apart?. Office of Technology Assessment. Washington, Capítulo 9, 1992.

CORIAT, Benjamín. Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa. Siglo XXI editores, México, 1993.

DOERINGER, Peter y PIORE, Michael. Mercados internos de trabajo y análisis laboral. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1985.

GEREFFI, Gary. Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia. 1996. Duke University. Paper in International Political Economy. Working Paper No. 203.

GEREFFI, Gary y HEMPEL, Lynn (1996). Latin America: on the global economy: Running faster to stay in place. Revista reporte de investigación. NACLA, Report on the Americas. Vol. XXIX, No. 4, Jan, Feb. 1996.

GRANOVETTER, Mark. Labor mobility, internal markets, and job matching: A comparison of the sociological and economic approaches. Research in Social Stratification and Mobility, Volume 5, pages 3-39, JAI Press Inc. 1986. ISBN: 0-89232-660-3.

HIERNAUX, Daniel. La región insoslayable. Revista EURE, No. 63, Vol. XXI, Santiago de Chile, 1995.

JARAMILO, Alberto, otros. Impacto de la apertura económica en la industria manufacturera. Universidad EAFIT. Medellín, Colombia, 1992.

JARAMILO, Alberto. Reconversión Industrial o Reconversión Empresarial?. Universidad EAFIT, No. 96, Medellín, Colombia, 1994.

LUHMANN, Niklas. Sociedad y sistema: la ambición de la teoría. Ediciones Paidós, Barcelona, España, 1990.

OSTERMAN, Paul. Introducción: la naturaleza y la importancia de los mercados internos de trabajo. Ministerio de trabajo y seguridad social. Madrid, 1988

PRIES, Ludger. Transformación industrial-productiva en una perspectiva comparativa: ¿Modernización reflexiva, modernización truncada o modernización híbrida?. El Colegio de la Frontera Norte. Documento del seminario "Perspectivas de la modernización y del cambio social", México, 1993.

ROBINSON, Derek. Mercados de trabajo externos e internos. El mercado de trabajo y la estructura salarial. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988.

RUSH, Howard y FERRAZ, Joao Carlos. Consecuencias de las nuevas tecnologías y técnicas de organización para el empleo y las calificaciones en Brasil. OIT. Revista Internacional del Trabajo. Vol. 112, 1993, No. 2.

VILLA, Paola. El mercado de trabajo y el debate sobre la segmentación del mercado de trabajo. La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia. Ministerio de trabajo y seguridad social. España.

ZURLA, Paolo. Nuevas tecnologías, estrategias de redes y economías locales. Sociología del Trabajo. Extra. Siglo XXI, España, 1991.