

Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala, México

• • • • • JOSÉ A. ALONSO*

MICROINDUSTRIA Y PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO EN MÉXICO

El interés por la microindustria no es nuevo en México, aunque recientemente estas empresas han recibido especial atención, tanto de los científicos sociales como de los planificadores de la economía mexicana.

Hoy día el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se ha convertido en el marco de referencia imprescindible para analizar el comportamiento de la actividad socioeconómica en México. Un punto de partida adecuado para centrar el análisis de la microindustria tlaxcalteca en el entorno del TLCAN es el seminario internacional El Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Proceso de Globalización de la Economía Mundial, celebrado en la Ciudad de México en marzo de 1993.¹ En ese seminario se hizo alusión explícita a los importantes retos a que se enfrentarían las microindustrias con la entrada en vigor del TLCAN.² La actitud del autor ante el Tratado es dual: por una parte se reconoce que por su baja

1. Las referencias a dicho seminario se basan en Fernando Sánchez Ugarte, "Acciones en favor de las micros, pequeñas y medianas industrias en México", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, México, junio de 1993, pp. 539-546.

2. *Ibid.* p. 543.

* Profesor titular e investigador del Departamento de Relaciones Internacionales de la Universidad de las Américas, Puebla. El artículo recoge los primeros resultados de la investigación realizada por el autor en colaboración con el CHSDER de la Universidad Autónoma de Tlaxcala. Se agradece la colaboración de Álvaro Albertos de la Universidad Autónoma de Tlaxcala y de las estudiantes Consuelo Cerecer Rubio, María Antonia Chan Gálvez y Tania B. López Bobadilla de la Universidad de Occidente (Guasave, Sinaloa).

competitividad las microindustrias arrostrarán importantes dificultades en el entorno del mercado trilateral; por otra, algunas de ellas –en concreto las de confección de ropa–, por sus "características de especialización, su flexibilidad para adaptarse a las demandas y la cooperación interempresarial", gozan de una posición competitiva que permite abrigar la confianza de que sabrán encontrar soluciones para encarar a los competidores internacionales.

Sobresale en documentos oficiales la constante preocupación por las microindustrias; en los últimos años, el gobierno mexicano ha instrumentado diversas políticas para apoyarlas. Baste citar el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, elaborado en el marco del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994 (Pronamice).

Sin embargo, el Pronamice ejemplifica el tipo de atención que suele prestarse a las microempresas. Si bien se consideran las limitantes específicas que afectan a las empresas micro, pequeñas y medianas –como la escasa capacidad de negociación y la tecnología inapropiada–, en las líneas de acción propuestas sólo en el octavo renglón se habla del "Fomento a la micro, pequeña y mediana industria".³

Aunque las directrices para abordar una problemática tan amplia no rebasan la media cuartilla, como lo subraya Ismael Aguilar, lo importante es que la estrategia clave para apoyar a las empresas micro, pequeñas y medianas (EMPM) es el establecimiento de bolsas de subcontratación (maquila) que faciliten el acercamiento entre ellas y las grandes empresas.

El mismo autor se refiere al Programa para la Modernización

3. Ismael Aguilar Barajas, "Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 6, México, junio de 1995, p. 479.

y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994 (Promip). Éste surgió aparentemente del reconocimiento de la enorme heterogeneidad entre las EMPM en cuanto a tamaño, productividad y desarrollo tecnológico. De hecho, en el Promip se tiene en cuenta la problemática específica que aqueja a tales empresas.⁴ Inútil será buscar alguna novedad en la larga lista de las trece deficiencias enumeradas: la marginación, la limitada capacidad de negociación, la obsolescencia tecnológica, la improvisación. Asimismo, el Promip propone nueve estrategias para modernizar a las EMPM y añade trece instrumentos para lograr su óptimo desarrollo. En líneas generales coincide el autor con el juicio crítico de Ismael Aguilar sobre las líneas de acción: “El listado de objetivos no parece dar cuenta de la marginación de las empresas más pequeñas de los apoyos institucionales [...] La formulación de las estrategias e instrumentos resulta casi homogénea, sin considerar que la situación de las microindustrias difiere de las pequeñas y medianas”⁵

En síntesis, esta referencia a los dos programas oficiales más recientes relacionados con las EMPM permiten llegar a dos conclusiones básicas, las cuales constituyen las directrices de la investigación empírica expuesta en la segunda parte del artículo.

La primera conclusión es que en los documentos oficiales no se tiene en cuenta —o no se profundiza— la radical heterogeneidad entre las micro, pequeñas y medianas empresas. Esta diferenciación es clave para entender el efecto del TLCAN en la planta industrial de Tlaxcala. La debilidad de las microindustrias no es sólo cuantitativa, de simples carencias tecnológicas u organizativas. Más allá de esos rasgos muy conocidos, lo importante es ubicar a esas empresas en el ámbito de la estructura industrial regional, nacional y, sobre todo con el TLCAN, internacional.

La segunda conclusión es la crónica deficiencia teórica en que suelen apoyarse los análisis y, por ende, las estrategias y líneas de acción propuestas en los programas oficiales. No basta citar indicadores cuantitativos más o menos sueltos y dispersos. Es preciso desentrañar la maraña de relaciones de producción, distribución y comercialización en que están inmersas las microindustrias del vestido tlaxcaltecas para determinar la repercusión del TLCAN en la industria regional. A continuación se expone una base teórica para tal análisis.

EL TLCAN Y LA REALIDAD INDUSTRIAL MEXICANA

Con el inicio del régimen del presidente Salinas de Gortari comenzaron también las discusiones en torno al TLCAN y su probable efecto en el desarrollo socioeconómico del país. ¿En qué consiste el Tratado de Libre Comercio de América del Norte? ¿Quién se beneficia con él? ¿Por qué y cómo le será útil a la industria mexicana?

Una somera revisión de la literatura oficial relacionada con el TLCAN da la razón a Bernardo Méndez cuando afirma que, a partir del régimen salinista, “la política industrial es precisa-

mente la ausencia de política industrial”.⁶ En realidad desde el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado se advierte una actitud de rechazo a cualquier idea de fomento industrial y el apoyo abierto a una estrategia impulsora de la competitividad industrial, “pero basada en la apertura comercial, la desregulación económica y la eliminación de cualquier obstáculo al funcionamiento de los mercados”.⁷ Basta leer el texto definitivo del TLCAN⁸ para convencerse de que los representantes de los tres países se cifieron a los objetivos primordiales de eliminar las barreras al comercio y establecer condiciones para una competencia justa. En lo que concierne a la rama textil y del vestido esto significa que se eliminaron de inmediato las cuotas para todos los artículos mexicanos que cumplan con las reglas de origen.⁹

De modo simultáneo cada país se abrió a la inversión extranjera, con excepción de algunos sectores, como el sistema de satélites y el servicio postal. Esta apertura es la clave, como se expone más adelante, para entender el proceso en el estado de Tlaxcala sobre todo desde 1995.¹⁰ La misma Secofi confirma explícitamente este aserto al afirmar que “el TLC estipuló la eliminación de barreras a la inversión [y] estableció reglas básicas para su operación y mecanismos para la solución de posibles controversias”.¹¹ Es cierto que ya entonces se pensó en la posible competencia desleal y se crearon procedimientos para evitarla; pero también lo es que nunca quiso explicarse el efecto previsible de la competencia leal que los inversionistas estadounidenses podrían ejercer si se instalaban en territorio mexicano, como se comprueba con lo acontecido en Tlaxcala.

6. Bernardo Méndez, “La micro y pequeña empresa y los restos de la globalización en México”, en Thomas Calvo y Bernardo Méndez (coords.), *Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*, Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México, p. 231.

7. *Ibid.*, p. 231. En el discurso oficial de esta estrategia basada en la apertura casi indiscriminada se expuso repetidas veces durante el proceso de negociación del TLCAN. Puede consultarse Fernando Sánchez Ugarte *et al.*, *La política industrial ante la apertura*, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica, México, 1994. Véase en particular el capítulo III. La afirmación es aún más válida por lo que se refiere a la microindustria, como se aprecia en el caso de Tlaxcala.

8. Secofi, *Resumen del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos*, México, 1992, p. 6. Mayores detalles se encuentran en el documento *TLC: sector textil y confección*. Centro de Servicios al Comercio Exterior, Secofi y Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1994.

9. Las reglas de origen, según el TLCAN, entrañan la eliminación de aranceles a los bienes —en este caso textiles y del vestido— en su totalidad producidos en la región.

10. La Secofi informa que durante 1995 la inversión extranjera en Tlaxcala se incrementó 63% a 30.4 millones de dólares; 32% correspondió a Estados Unidos. Se instalarán 34 empresas extranjeras, principalmente en los municipios de Tlaxcala, Apizaco, Chiautempan, Teolocholco, Xicohtcingo y Tetla (*El Financiero*, 12 de julio de 1996). Uno de los ejemplos más recientes de la cada vez mayor preferencia del capital estadounidense es la maquiladora Luis Donaldo Colosio, que en breve operará en Tequexquilita. Aunque el financiamiento de esta empresa es de inversionistas estadounidenses, el ayuntamiento local erogará 150 000 pesos para surtir energía eléctrica a las 250 máquinas que se instalarán (*El Sol de Tlaxcala*, 5 de julio de 1996).

11. Secofi, *TLC de América del Norte. La industria micro, pequeña y mediana*, México, 1992, p. 17.

4. *Ibid.*, p. 480.

5. *Ibid.*, p. 481.

DOS INTERPRETACIONES CONTRAPUESTAS DEL TLCAN

Con objeto de comprender mejor las consecuencias del TLCAN, así como el sentido de la investigación efectuada en el estado de Tlaxcala, es preciso desentrañar las dos interpretaciones básicas del Tratado: la oficial y la que podría llamarse crítica. La primera es, obviamente, la que se consigna en documentos y declaraciones emitidos por el gobierno, como las comentadas en la sección previa. No obstante, pocos voces han articulado con tanta claridad la lógica de esta posición teórica como Luis Rubio.¹² El punto de partida de esta perspectiva es que el TLCAN es el principio de una nueva era. Gracias a él, México romperá con el modelo cerrado y protegido que lo encaminaba a la ruina. El papel del gobierno consiste en colaborar para establecer, junto con los empresarios, las nuevas condiciones para el desarrollo. En realidad, el gobierno había iniciado esta estrategia con el Plan Nacional de Desarrollo de 1983.¹³

El núcleo de la transformación buscada es la apertura comercial. La economía "abierta" se concebía como la mejor arma contra el creciente proteccionismo de los países ricos.¹⁴ Con la apertura se lograría el pleno acceso al principal mercado para México: el estadounidense. Ante las nuevas transformaciones internacionales, que habían cristalizado en la conformación de bloques comerciales, México no podía quedarse atrás; la relación comercial con Estados Unidos le resultaba crucial. El TLCAN permitiría, al mismo tiempo, incrementar el comercio en el bloque "americano" y, además, superar el creciente proteccionismo.

Es así como el TLCAN se convirtió durante el régimen de Carlos Salinas de Gortari en la pieza central de los planes de desarrollo y modernización de México. Se le consideraba no como el resultado inevitable de un determinismo geográfico, sino como una oportunidad para elevar la competitividad del país.¹⁵ El reto era competir con naciones muy competitivas.

No es posible compartir esta interpretación, porque además de elementos rescatables del TLCAN, se omiten aspectos inol-

12. Entre las abundantes obras de Luis Rubio y su equipo relacionadas con el TLCAN y su problemática destacan las siguientes: Centro de Investigación para el Desarrollo, *Hacia una nueva política industrial. La competitividad como objetivo*, Editorial Diana, México, 1988; *El reto de la globalización para la industria mexicana. Opciones para las empresas*, Editorial Diana, México, 1989, y *La conversión industrial en México. Conceptos y requisitos para su éxito*, Editorial Diana, México, 1988; también Luis Rubio, *¿Cómo va a afectar a México el TLC?*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.

13. Carlos Salinas de Gortari, "Introducción", en Miguel de la Madrid H. et al., *Cambio estructural en México y en el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, p. 17. Allí se afirma que el PND definió en 1983 una estrategia que no ha variado en su concepción general y que constaba de dos vertientes fundamentales: la reordenación económica y el cambio estructural. La parte fundamental de este cambio consistió —según Salinas de Gortari— en "un proceso muy intenso de racionalización de la protección comercial para inducir mayor eficiencia en la industria nacional y hacer sus exportaciones más competitivas en el exterior". El TLC no es más que la culminación de este proceso de apertura comercial.

14. Luis Rubio, *op. cit.*, p. 17.

15. *Ibid.*, p. 34.

vidables del desarrollo histórico del sistema capitalista mundial. Para retomar la expresión de Luis Rubio, con el TLCAN México se hace más vulnerable como nación.¹⁶ Esta vulnerabilidad se manifiesta en que el TLCAN no entraña una simple apertura comercial, sino que con él está en juego el Estado-nación mexicano.¹⁷ En otras palabras, la amenaza desatada por el Tratado atañe a los dos elementos del nacionalismo, tal como lo define Max Weber, es decir, la tendencia hacia un *Estado autónomo* y la presencia de un sentimiento específico de solidaridad.¹⁸ La autonomía del Estado-nación mexicano está amenazada por las grandes empresas transnacionales de Estados Unidos, las grandes gestoras del TLCAN. Éste debe considerarse como la última expresión del monroísmo que, según la teoría alemana del *Grossraum*,¹⁹ busca reemplazar al Estado nacional por las grandes áreas. Así, el TLCAN se convierte en una pieza central de la política estadounidense en la confrontación con Japón y Europa. Desde la perspectiva del desarrollo industrial de México y Estados Unidos, el Tratado no hará más que codificar y multiplicar las abismales asimetrías entre ambos países.

EL TLC Y LA MECÁNICA DE LA DESIGUALDAD INDUSTRIAL

La desigualdad social acarrea la polarización. Cuando este proceso histórico afecta al sector industrial, las microindustrias se tornan cada vez más débiles. En contraste, las poderosas transnacionales adquieren dimensiones que llegan a opacar a los estados nacionales. La desigualdad socioeconómica, vigente hoy día tanto entre las naciones ricas y las periféricas como en cada nación, obedece a dos causas relacionadas entre sí. Una es la crisis rampante que afecta en particular a los países de la periferia. El autor ha investigado la repercusión de la crisis en la microindustria desde 1983.²⁰ De ahí que

16. Esta interpretación del TLCAN se apoya en los siguientes autores: Arturo Bonilla S., "El TLC y la guerra económica mundial", *Problemas del Desarrollo*, vol. XXIII, núm. 90, julio-septiembre de 1992, pp. 105-133; John Saxe-Fernández, "América Latina-Estados Unidos en la posguerra fría: apuntes estratégicos preliminares", *Problemas del Desarrollo*, vol. XXIII, núm. 90, julio-septiembre de 1992, pp. 135-179, y Ma. Teresa Gutiérrez Haces, "Libre comercio trilateral: un proyecto para América del Norte", *Problemas del Desarrollo*, vol. XXI, núm. 83, octubre-diciembre de 1990, pp. 83 y siguientes.

17. Una exposición reciente acerca de los conceptos de nación e identidad nacional aparece en Takeshi Chikako, "Japanese National Identity in Transition", *International Sociology*, vol. 11, núm. 2, pp. 239-268. A diferencia de la autora, que insiste en los aspectos subjetivos, para quien esto escribe es más relevante la base objetiva, producto del desarrollo histórico capitalista, sobre la que se asienta esa configuración de elementos ideológicos y emocionales conocida como "identidad nacional".

18. Max Weber, "Sociología del Estado", en *Economía y Sociedad*, vol. II, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, pp. 104-117.

19. John Saxe-Fernández, *op. cit.*, p. 143. A este respecto no deja de llamar la atención el optimismo excesivo de esta pretensión mexicana, como lo demuestra la dificultad para solucionar los obstáculos que se esgrimen contra las exportaciones de atún, jitomate, cemento y otras mercancías de México.

20. En diversas publicaciones se analiza el efecto de la crisis económica, en concreto la originada por las devaluaciones del peso, en las

en este artículo no se insiste en este aspecto. Por el contrario, se busca centrarse exclusivamente en el TLCAN como posible causante de la polarización industrial en el estado de Tlaxcala. ¿Por qué se incrementa la desigualdad en la industria de esta entidad como consecuencia del Tratado? ¿Cuál es el nuevo papel de las microindustrias en la configuración de la actividad económica en Tlaxcala desde 1994? Lo que aquí se sostiene se fundamenta, en primer lugar, en la estrategia emprendida por las grandes empresas estadounidenses.²¹

Según Isidro Morales, 40% del comercio entre México y Estados Unidos está en manos de empresas estadounidenses o sus afiliados, pero todas las exportaciones de las filiales se envían a la matriz en Estados Unidos. Por lo demás, ha crecido la participación de las empresas extranjeras en el comercio internacional originado en México. Estas transacciones intraempresa de las compañías estadounidenses no reflejan las ventajas comparativas del sector exportador mexicano; son, más bien, consecuencia de la estrategia corporativa que se aprovecha de las ventajas derivadas de la situación de México en beneficio de su participación en el comercio internacional.

En el caso de Tlaxcala, el comercio textil entre México y Estados Unidos tiene una importancia cada vez menor en la estrategia corporativa. El comportamiento entre empresas dimana de una organización jerárquica de los mercados, la cual obedece a su vez a una división funcional de la producción entre las empresas radicadas en el país del norte y sus afiliadas en México.

En este trabajo se sostiene la hipótesis de que el TLCAN reforzará esta organización jerárquica, pues el capital transnacional estadounidense trasladará a México y, en concreto, a Tlaxcala, gran número de actividades industriales de baja tecnología y bajos salarios. Gracias al TLCAN, por tanto, crecerán las exportaciones tlaxcaltecas a Estados Unidos, incluso en la rama del vestido, pero son las grandes transnacionales las que obtendrán las mayores ventajas por el Tratado. ¿Qué ocurrirá con las microempresas? Muchas no resistirán los nuevos costos de transacción por lo que, para sobrevivir, deberán integrarse a los grandes consorcios estadounidenses. Lo importante es determinar cómo lo hace la industria tlaxcalteca del vestido.

INFORMALIDAD Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los efectos del TLCAN en las microindustrias del vestido son difíciles de aislar y, en consecuencia, de medir, sobre todo porque una proporción considerable de ellas pertenece al sector informal.²² En México, el estudio más riguroso y más re-

microindustrias del vestido. Consultense José A. Alonso, *Mujeres, maquiladoras y microindustria doméstica*, Editorial Fontamara, México, 1991, p. 170 y ss., y "Crisis, sismos y microindustria del vestido", en Vanía Salles y Elsie Mc Phail (eds.), *Textos y pretextos: once estudios sobre la mujer*, El Colegio de México, México, 1991, pp. 261-308.

21. Isidro Morales, "NAFTA and the New Institutional Relationship Between the State and the Economy in Mexico", en *The Annals of the American Society of Political and Social Science*, Sage Publications, Londres, 1995 (en prensa).

22. La "economía informal no es una condición individual, sino un proceso generador de ingresos y caracterizado por un rasgo central: es

ciente del sector informal tal vez sea el de François Roubaud.²³ De este autor se recogen, ante todo, sus consideraciones metodológicas. El criterio básico para medir el grado de informalidad de las microempresas es el registro fiscal.²⁴ En la muestra de la investigación, 34.3% de los empresarios entrevistados reconocieron que su negocio carecía de él. Otros lo tenían, pero incompleto (por ejemplo, declaraban menos máquinas de las que realmente tenían). Las motivaciones pueden variar, pero en general se busca escapar de los registros administrativos y estadísticos, así como al control policíaco.

Ante esa realidad, y como todos los microtalleres detectados estaban instalados en domicilios particulares, es imposible que un grupo de investigadores con tiempo limitado se plantee siquiera una estrategia de cuantificación exhaustiva. En otras palabras, de antemano se renunció a seleccionar una muestra estadísticamente representativa. No obstante, se adoptaron ciertas medidas para captar la naturaleza cualitativa del proceso social desatado por el TLC en Tlaxcala.²⁵

La primera medida consistió en entrevistar a los microempresarios en su domicilio para garantizar la máxima objetividad en las respuestas. En segundo, se cubrieron varios municipios de Tlaxcala en los que abundan las microindustrias domiciliarias. En tercero, buena parte de los cuestionarios los aplicaron directamente el autor y sus colaboradoras en la investigación. Por último, el cuestionario se elaboró después de una serie de entrevistas focalizadas con micro y pequeños empresarios, así como con representantes del gobierno y de las organizaciones empresariales del estado de Tlaxcala.

LAS NUEVAS REDES INDUSTRIALES SURGIDAS EN TLAXCALA

Como resultado directo del Tratado de Libre Comercio en la industria tlaxcalteca del vestido aparecieron nuevas redes industriales (véase el diagrama). En primer lugar, llama la atención el establecimiento, a solo dos años de la entrada en vigor del TLCAN, de cinco niveles escalonados y engarzados entre sí. En el primer nivel prevalecen las empresas estadounidenses ubicadas casi siempre en California.²⁶

En el segundo figura el contacto en México: un centro de distribución, es decir, una gran bodega a la que arriban semanalmen-

una actividad que no está regulada por las instituciones de la sociedad, propias de un entorno legal y social en el que otras actividades semejantes sí están reguladas", Alejandro Portes *et al.*, *The Informal Economy*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989, p. 12.

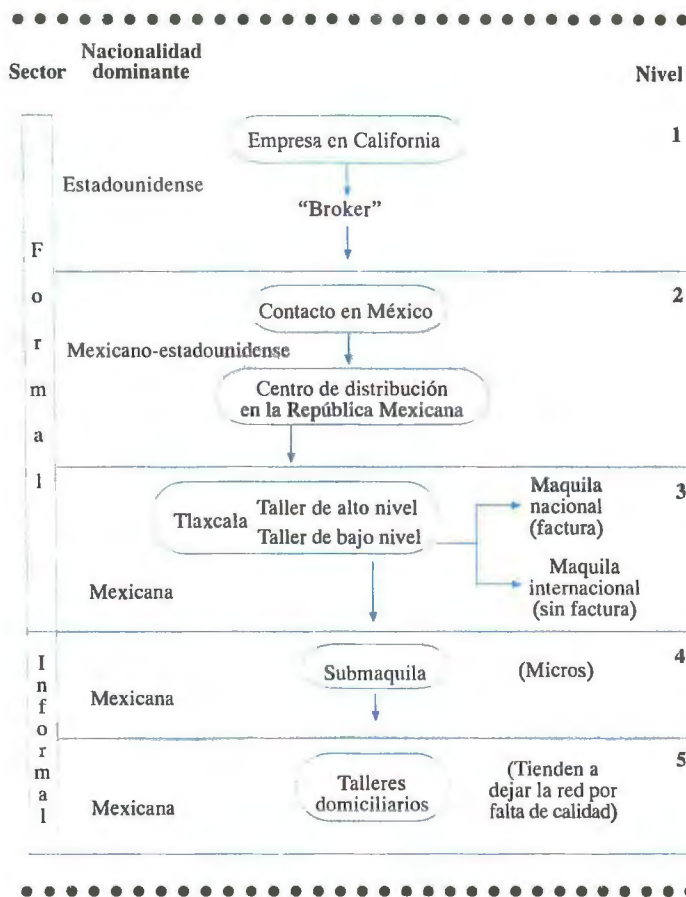
23. François Roubaud, *La economía informal en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

24. *Ibid.*, p. 96.

25. José A. Alonso, *Metodología*, 11a. ed., Editorial Limusa, México, 1996. En el capítulo 3 se diserta acerca del positivismo en ciencias sociales.

26. Porciones de esta información empírica se presentaron en el Primer Congreso Europeo de Latinoamericanistas celebrado en la Universidad de Salamanca, España, del 26 al 29 de julio de 1996. La ponencia se tituló "TLC, informalidad y desarrollo industrial en Tlaxcala".

REDES INDUSTRIALES SURGIDAS EN TLAXCALA A PARTIR DE 1995



te de uno a cinco contenedores procedentes de Estados Unidos con el material cortado y listo para el ensamble. Estas bodegas, cuyo funcionamiento como tales es en todos los casos posterior a 1994, se localizan en estados como Querétaro, Guanajuato o Puebla. En este nivel participan algunos empresarios mexicanos que son dueños de aquéllas. Cabe destacar el lazo de unión entre los dos niveles, en ambos lados de la frontera: un *broker*, de nacionalidad estadounidense, aunque residente en Baja California-Tijuana, por ejemplo- y con frecuencia nacido en alguna nación hispanoamericana, por lo que habla español.

En los tres últimos niveles operan empresas de capital mexicano exclusivamente. En el tercero predominan las empresas pequeñas o medianas. La razón es muy simple: las compañías estadounidenses que llegan a Tlaxcala tienen exigencias muy precisas en cuanto a cantidad y calidad. Una de ellas puede requerir 15 000 prendas a la semana, lo cual exige 150 máquinas en el taller. Las medianas (con más de cien trabajadores) no suelen tener dificultad para asumir tal compromiso. En contraste, las pequeñas, con menos obreros, tienen varias opciones: aceptar máquinas prestadas que suele ofrecer el mismo intermediario; constituir uniones más o menos estables con otros pequeños empresarios o, la más plausible y de gran tradición en México, recurrir a la subcontratación nacional (o maquila interna, según la terminología mexicana) con talleres ubicados en el cuarto

nivel. La calidad, por el contrario, presenta obstáculos más difíciles. Alcanzar el estándar exigido por los intermediarios puede requerir varios meses de capacitación; sin embargo, las empresas estadounidenses eligen el estado de Tlaxcala porque sus industrias textil y del vestido cuentan con gran tradición y abunda la mano de obra diestra en el arte de la costura.²⁷

El tercer nivel se divide, a su vez, en dos. El nivel alto, así calificado por la cuantía de la inversión, su tecnología reciente y su maquinaria computarizada, y el bajo, con escasa o nula inversión, tecnología de 10 a 20 años de antigüedad y talleres pequeños que en promedio no disponen de más de diez máquinas, casi exclusivamente de las llamadas rectas y *overlock*. Estos pequeños talleres de "bajo nivel" se sitúan entre el tercero y cuarto niveles. Algunos, por su mejor tecnología, pueden dedicarse a la "maquila de exportación", que en México significa subcontratación extranjera. Se trata de empresas mexicanas que ensamblan el material cortado en Estados Unidos, a donde regresa íntegramente.²⁸ Sin embargo, la mayoría se ubica en el cuarto nivel, en el que predomina la maquila nacional. Los micro y pequeños empresarios que no pueden incorporarse a la maquila de exportación porque los volúmenes de exportación o los estándares de calidad final son demasiados altos, pueden ser subcontratados por otros micro o pequeños empresarios cuyos talleres sí cumplen con estos requisitos, pero necesitan cierta ayuda complementaria.

Los dos niveles más bajos, el cuarto y el quinto, son exclusivamente nacionales, con raras excepciones. En el cuarto predomina la 'submaquila' (se emplea este término para evitar la cacofonía de subsubcontratación) nacional. En Tlaxcala, estos talleres antes maquilaban para empresas de estados aledaños y, sobre todo, del Distrito Federal. Ahora lo hacen para compañías localizadas en el circuito norteamericano porque los ingresos son mejores y tienen trabajo garantizado durante todo el año. Estos aspectos hacen muy atractivos para los micro y pequeños empresarios participar en la "maquila externa o internacional". Por tratarse de subcontratación los pagos son siempre a destajo, es decir, por pieza. Las compañías estadounidenses a veces triplican el pago promedio que se hace en México; buen ejemplo de ello sería una prenda para dama: en este país pagarían por ella de 23 a 25 pesos, mientras que aquéllas pueden pagar no menos de 80 pesos.

Se requiere una investigación ulterior para precisar el papel que desempeñan los talleres domiciliarios del quinto nivel. Aunque su presencia e incluso abundancia en el estado de Tlaxcala son bien conocidas,²⁹ no es fácil determinar hasta qué punto podrán integrarse a las redes de la maquila internacional. Algunos expertos predicen su próxima desaparición. Sin embargo, en un estado agrícola y minifundista como Tlaxcala,

27. Hilaria Joy Constable, *Lucha de clases: la industria textil en Tlaxcala*, Ediciones El Caballito, México, 1982, y Richard J. Salvucci, *Textiles y capitalismo en México*, Alianza Editorial, México, 1992.

28. En la muestra de 35 microindustrias sólo dos realizan maquila de exportación. No es casual que el director de una de ellas sea licenciado en derecho.

29. Dídino Castillo F., "El sector informal: estrategias de la pobreza o paradojas de la industrialización", *Problemas del Desarrollo*, vol. XXII, núm. 86, julio-septiembre de 1992, pp. 179-207.



a desigualdad

*social acarrea la
polarización.*

*Cuando este proceso
histórico afecta al
sector industrial, las
microindustrias se
tornan cada vez más
débiles*

donde además subsiste la tradición artesanal, lo más probable es que persistan. Su conexión con la maquila internacional será esporádica y por medio de subcontrataciones de segundo o tercer nivel. La mayor parte, sin embargo, subsistirá en condiciones precarias porque producirán para los mercados regionales, como el de Texmelucan, Tepeaca o Oaxaca. En estos casos, los microempresarios coserán en sus talleres domiciliarios o con ayuda de las vecinas para vender en los mercados más cercanos.

LAS MICROINDUSTRIAS DOMICILIARIAS EN EL MARCO DEL TLCAN

La investigación de campo se apoyó en las premisas descritas al final de la sección previa. El objetivo no era obtener una confirmación estadística irreprochable desde el punto de vista matemático,³⁰ sino recoger de boca de los microempresarios las vicisitudes y presiones estructurales a que se han

30. François Ronband, *op. cit.*, sobre todo el capítulo IX: "Las relaciones comerciales del sector informal: el problema de la subcontratación". Sin embargo, el autor no coincide con Ronband al pensar que la subcontratación es un fantasma (*ibid.*, p. 397). Si se tienen en cuenta los múltiples niveles de la subcontratación, basta recorrer las zonas urbanas marginadas o los sectores urbanos-rurales de la provincia mexicana —abundantes en el estado de Tlaxcala— para convencerse de que una alta proporción de las familias sobreviven y unas cuantas hasta crecen económicamente gracias a la subcontratación.

enfrentando en los últimos meses a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Características generales de las microempresas domiciliarias

Tres meses de trabajo de campo no bastan para detectar y entrevistar a los centenares de microempresarios del vestido dispersos por casi todo el estado de Tlaxcala. Las 35 microempresas visitadas se localizan en los municipios de Calpulalpan, Chiautempan, Mazatecochco, Tepetitlan, Acuamanala y Tlaxcala. Si se considera la información oficial, estas 35 microempresas representan 10% del universo. En efecto, en el estado hay dos padrones recientes de las microindustrias. Ambos, elaborados por el gobierno del estado, contienen información sobre la rama 3220, es decir, la del vestido. En ellos aparecen unas 350 microindustrias con datos como el nombre del propietario, la dirección de la empresa, la actividad principal, el capital y el tamaño.

Las autoridades reconocen las deficiencias de ambos padrones. La información es escasa en algunos rubros (capital, por ejemplo). Por otra parte, al buscar en los padrones las direcciones de las 35 microempresas visitadas sólo se encontró las de una minoría (menos de 10).

En ambos casos la mayoría de los microempresarios (alrededor de 75%) reconoció que se dedicaban exclusivamente a la maquila y otro 25% a ésta y a la producción independiente. Este dato da pie para comentar el perfil general de la muestra de entrevistados.

El primer rasgo significativo es que se trata de auténticos microtalleres por el número promedio tanto de trabajadores (6.3) como de máquinas (7.26). Algunos tienen de uno o dos trabajadores, pero también los hay con más de 10 o 15. Es importante destacar que en Tlaxcala es mayor la proporción de mujeres (62.8%) que trabajan en las microempresas que la de varones (37.2%).

La división del trabajo no favorece a la mujer: mientras que los hombres laboran con frecuencia como capataces o supervisores y se encargan de ordinario de los trámites administrativos o de lidiar con los proveedores, las mujeres permanecen en el taller para las tareas más tediosas de la costura y el acabado de las prendas.

Ésta no se circunscribe, claro está, al sector textil y del vestido, como lo muestra una investigación en la Ciudad de México: Lourdes Benería y Martha I. Roldán, *The Crossroads of Class and Gender*, The University of Chicago Press, Chicago, 1987. Un documento más extenso sobre este tema, en particular acerca de la subcontratación domiciliaria femenina, es el de Florencia Peña y José A. Alonso (eds.), *Estrategias femeninas para enfrentar la pobreza. El trabajo domiciliario en la elaboración de prendas de vestir*, Universidad Autónoma de Tlaxcala, México, en prensa. Por lo demás, no deja de ser sintomático de esta tendencia de minusvaluación de la maquila informal que el mismo François Ronband no incluya en la bibliografía general (*op. cit.*, pp. 471 y ss.) las obras de José A. Alonso, Patricia Arias, Lourdes Benería y Martha Roldán, Agustín Escobar y Mercedes González, todas ellas dedicadas a la maquila y que él mismo comenta largamente en su texto.

MICROEMPRESAS DOMICILIARIAS: MAQUINARIA, ACTIVIDAD Y PRENDAS

Máquinas		Actividad	Prendas elaboradas para:
Tipo	Cantidad		
Rectas	135	Maquila (22, 62.9%)	Dama (6, 17.1%)
Over	57	Productor independiente (9, 25.7%)	Niños (6, 17.1%)
Dobladora	11	Ambas (4, 11.4%)	Damas y niños (1, 2.9%)
Zig zag	6	-	Varones (5, 14.6%) Todos los anteriores
Ojaladoras	5	-	(10, 28.6%)
Resortera	1	-	Otros (7, 20.2%)
Otras	28	-	-

Nota: Las cifras entre paréntesis corresponden al número de empresas y su respectiva participación en el total de las 35 unidades de la muestra.

El tipo de máquinas es un magnífico indicador del nivel tecnológico (véase el cuadro). Predominan las máquinas rectas (135) y las over (57), las cuales son absolutamente indispensables en cualquier taller de costura. Con las demás máquinas se mejora la calidad del producto. Este reducido equipo técnico explica o, mejor aún, está relacionado con el tipo de prendas elaboradas, la mayoría relativamente sencillas para damas, varones o niños. La especialización es baja con la excepción de algunos microempresarios, hoy en extinción, que producen chamarras.

Por otra parte, la mayoría de las máquinas no es de modelo reciente. Sólo 22.6% declararon haber comprado la primera máquina del taller en el decenio de los noventa, mientras que 25.7% lo hicieron en los años setenta o, incluso, en los sesenta. Si la mayoría (51.6%) adquirió esa primera máquina en los ochenta, puede decirse que tiene unos diez años de antigüedad.

Los datos mencionados adquieren su verdadera dimensión al observar que, al menos, la tercera parte de los microempresarios no están registrados, por lo que deben actuar en la clandestinidad. Ello es causa y efecto de algunas características de las microindustrias tlaxcaltecas del vestido que conviene enunciar. Unas se refieren al taller propiamente dicho: 40% de los entrevistados trabaja más de ocho horas diarias, aunque hay que tener en cuenta que menos de la mitad tiene trabajo los doce meses del año; sin embargo, la mayoría son minifundistas, lo cual implica trabajo agrícola durante ciertas épocas del año.

Otro rasgo predominante de los talleres visitados es que carecen de condiciones adecuadas de trabajo. Ni la escasa iluminación, ni la deficiente ventilación, ni las exiguas mesas de trabajo permiten una labor eficiente. La estrechez de los cuartos y el hacinamiento de los utensilios domésticos mezclados con los laborales impiden organizar de manera apropiada el trabajo. La única ventaja de la ubicación en los hogares es que nunca (en el caso de 43% de los entrevistados) o raras veces son visitados por inspectores de la SHCP o del IMSS; asimismo, se carece de sindicatos. En este ámbito microempresarial y semiclandestino, ni

las organizaciones obreras ni las empresariales tienen presencia porque predomina el mutuo desconocimiento.

Los talleres maquiladores pueden entablar contacto con los fabricantes-comerciantes por medio de intermediarios ubicados en Puebla, en el Estado de México o en el Distrito Federal, pero por la limitada capacidad de producción semanal sólo en 14.3% de los casos los mediadores realizan el transporte del material una vez terminado. La empresa que da la maquila se encarga de la recolección solamente en 8.6%, por lo cual en 77.1% de los casos los microempresarios efectúan tal actividad en un vehículo propio o en uno público con todos los riesgos que ello entraña. Ya que maquilan para empresas de la zona metropolitana de la Ciudad de México, casi todos están expuestos a la delincuencia. Por añadidura, los viajes con frecuencia se multiplican porque los pagos se suelen retrasar sin razón justificada; ante tales demoras los microempresarios no cuentan con defensa alguna y sufren pérdidas económicas significativas.

Esas circunstancias, unidas al encarecimiento de los costos en refacciones, transporte, gasolina, hilos, etc., explican la quiebra de innumerables microempresas en el estado de Tlaxcala. En particular, el presidente del sector de la industria del vestido de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación en la entidad anunció que la mitad de los 300 microtalleres formales e informales que había tuvieron que cerrar debido a sus deudas.³¹

Según él, las microempresas que lograron sobrevivir a la crisis trabajaban a 100% de su capacidad. Sin embargo, debe considerarse que las cifras de la Canacintra son resultado del conteo efectuado entre sus socios. Ahora bien, por definición todos éstos pertenecen al sector formal, es decir, están registrados ante la SHCP. En la investigación del autor, por el contrario, destaca que al menos la tercera parte de los microempresarios entrevistados son "informales" porque no están registrados.³²

Más importante que la cuantificación rigurosa —imposible, por lo demás, en un sector tan "informalizado"—, es sacar a la luz las presiones estructurales que llevan a la quiebra a la mayoría de las microempresas. A partir de la información obtenida en Tlaxcala habría que distinguir dos tipos básicos de microindustrias. Uno es el de los microempresarios independientes, que no maquilan, sino que fabrican para los mercados local, regional o, en no pocas ocasiones, nacional. Se trata de productores con mucha experiencia y autodidactos que han aprendido, por ejemplo, a fabricar pantalón de mezclilla. Ellos cubren todas las etapas del proceso: compran la tela, la cortan, la cosen —recurriendo de ordinario a mujeres maquiladoras del vecindario— y, después de ponerle marca registrada por medio de etiquetas "piratas", venden personalmente sus prendas en al-

31. Véase Elizabeth Muñoz Vázquez, "Caída en el sector de la confección: cierra el 50% de los talleres", *El Financiero*, México, 9 de agosto de 1996. Esta periodista obtuvo la información del representante de la Canacintra en el estado de Tlaxcala. Basados en la investigación se considera pertinente matizar estas declaraciones en el texto.

32. Se mencionó que en los dos padrones del gobierno el número de microtalleres de la rama 3220 (vestido) en Tlaxcala oscila alrededor de 350. Según la investigación realizada por el autor, la cifra real podría ser superior si se incluyeran los talleres no registrados.

gunos mercados regionales.

Este pequeño y selecto grupo de microempresarios, a veces con hondas raíces artesanales en el estado de Tlaxcala, es el menos afectado por el TLCAN. La grave crisis por la que atraviesan los ha empujado desde 1995 a abandonar toda actividad industrial. Ello tiene dos causas: por un lado, el encarecimiento provocado por la devaluación de 1994 de los factores que intervienen en la producción (material; hilo; refacciones y reparaciones de las máquinas, de ordinario antiguas; el transporte) y, por otro, de mayor gravedad que la primera, el desplome del mercado interno. Las ventas han disminuido drásticamente en los dos últimos años, pues al encarecimiento de los satisfactores más indispensables no ha correspondido un aumento conveniente de los salarios.³³ Las iniciativas del gobierno para ayudar a estas microempresas, además de insuficientes, son inaplicables, pues están sumidas casi por completo en la clandestinidad.

El grupo mayoritario de los microempresarios maquiladores atraviesa mayores penurias como consecuencia de la dinámica que ha reactivado el TLCAN. Por una parte, con rarísimas excepciones estas microindustrias no pueden incorporarse a las cadenas maquiladoras descritas en el diagrama. La cantidad y calidad de su producción la hacen inaceptable en el mercado estadounidense.

Teóricamente, la única salida posible es la unión de varios microempresarios. Sin embargo, los obstáculos son casi insuperables. Entre ellos no hay una tradición ni una cultura de colaboración. Por el contrario, predominan la desconfianza y el recelo, alimentados por experiencias negativas más o menos recientes que todos mencionaron con indignación en las entrevistas focalizadas.

Por otra parte, a pesar del desquiciamiento causado por los terremotos de 1985 en la industria del vestido ubicada en el centro histórico del Distrito Federal, en 1996 subsistía la estructura oligopólica que se detectó en Nezahualcóyotl en 1976.³⁴ Un pequeño grupo de empresarios, parcialmente unidos por lazos étnicos y culturales, ejerce un control casi absoluto en los miles de microempresarios del vestido que circundan al Distrito Federal. Los del estado de Tlaxcala están inermes, tanto ante la creciente invasión del capital estadounidense, ahora avalado por el TLCAN, como ante los círculos internos de poder enquistados desde hace más de dos decenios en el Distrito Federal.

¿SERÁ POSIBLE LA PRONTA RECUPERACIÓN?

En síntesis, las empresas del vestido enfrentan una difícil situación socioeconómica, agravada por los efectos del TLCAN. Tras la crisis inducida por la devaluación de 1994, las pequeñas empresas ven con optimismo el panorama en el

33. La existencia de éstos microproductores independientes en Tlaxcala se documenta en José A. Alonso, "La industria domiciliar del vestido en Tlaxcala. Una investigación exploratoria", *Acta Sociológica*, vol. IV, núm. 1, enero-abril de 1991, pp. 47-61.

34. Este caso aparece documentado en José A. Alonso, *Mujeres maquiladoras y microindustria doméstica*, México, 1991, pp. 56-62.


corto plazo. Gracias a su inserción en las redes creadas por las empresas estadounidenses, han recuperado y hasta mejorado los niveles de producción y de empleo en relación con los dos años previos.

Sin embargo, los pequeños empresarios entrevistados no se hacen falsas ilusiones con respecto al alto precio que deben pagar. De fabricantes autónomos y herederos de la gran tradición textil tlaxcalteca, se están convirtiendo en simples maquiladores de un mercado, al fin y al cabo, extranjero. El panorama es más crítico para los microempresarios porque ellos —con muy contadas excepciones— no están en condiciones de integrarse a las nuevas redes de la maquila. Una a una las microempresas de Tlaxcala se apagan y no encuentran la manera de evitar la debacle.

Sin negar la presencia de otros factores, ya mencionados, el problema de fondo generado por el TLCAN es que, junto a la apertura casi total de la economía, las medidas oficiales han sido insuficientes para proteger a la industria nacional.

En México se refiere con frecuencia a los tigres asiáticos y al éxito de la apertura económica que estos países han promovido.³⁵ En realidad, la semejanza es meramente formal.³⁶ Basta comparar la política industrial en la fase exportadora. Corea, antes de llegar a esa fase, protegió su mercado interno con el objetivo de fomentar sus industrias e incubar sectores exportadores. Entonces surgió el sistema vinculatorio de exportaciones e importaciones (*export-import link system*), en el cual sólo recibían autorización para importar las empresas que cumplieren los requisitos de ventas foráneas. La clave, según Pablo Bustelo, era usar la protección de las empresas coreanas como promoción de las exportaciones.

De ese modo se fomentó la fabricación interna de esos bienes. El núcleo de la política industrial coreana fue que el gobierno impulsó los efectos de arrastre de los sectores competitivos internacionalmente y así se amplió el tejido industrial nacional. En síntesis —afirma Bustelo— el éxito industrial de Corea no reside en la liberación comercial indiscriminada, sino en el uso juicioso de la protección.

Considerando lo expuesto en el diagrama, la pregunta obvia es: ¿Será posible proteger a la industria tlaxcalteca del vestido y, más específicamente, a los centenares de talleres domiciliarios, maquiladores e independientes, repartidos por todo el estado? 

35. Carlos Salinas de Gortari, *op. cit.*, p. 14. Ahí el expresidente compara la apertura de México, que culminaría en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con la *glasnot* de la Unión Soviética, con el *fanshen* chino, con el *maekewa* de Japón y con la privatización en el Reino Unido. Desafortunadamente, en este proceso de apertura el gobierno mexicano no ha desempeñado el papel que sí tuvo por ejemplo el coreano: Kim Duk-Choung, "Estrategia económica de Corea: comercio, gobierno y desarrollo económico", en *Cambio estructural en México y en el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, pp. 73-84. Según el autor, "en Corea el gobierno tuvo un papel dominante en la asociación entre el gobierno mismo y la iniciativa privada y la función del gobierno ha sido mucho más que indicativa", p. 74.

36. Pablo Bustelo, "La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un análisis comparado", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 12, México, diciembre de 1992, pp. 1111-1119.