

Evolución de la industria del vestido en Yucatán en el marco de las cadenas globales de valor

Felipe Alonzo Solís
Facultad de Economía
Universidad Autónoma de Yucatán
asolis@uady.mx

Fecha de recepción: 26 de febrero de 2010
Fecha de aceptación: 11 de enero de 2011

RESUMEN

El presente artículo utiliza el marco conceptual de las Cadenas Globales de Valor para analizar la evolución de la industria del vestido en Yucatán en los últimos 15 años. Nuestro objetivo es mostrar las implicaciones que ha tenido la inserción del territorio yucateco en la cadena global de suministro de prendas de vestir hacia Estados Unidos en la evolución de la industria de vestido local y los retos que esta rama industrial enfrenta ante los cambios estructurales de la industria del vestido mundial.

Palabras clave: desarrollo económico local, cadenas globales de valor, industrialización orientada a las exportaciones, industria del vestido

Clasificación JEL: O14, O25, R58

ABSTRACT

This article uses the conceptual framework of Global Value Chains for analyzing the evolution of the apparel industry in Yucatan in the last 15 years. Our goal is to show the implications that has been the inclusion of Yucatecan territory in global supply chain of clothing to the United States in the evolution of the local apparel industry and the challenges facing this branch of industry to structural changes global apparel industry.

Keywords: local economic development, global value chains, export-oriented industrialization, apparel industry

JEL Classification: O14, O25, R58

1. INTRODUCCIÓN

Entre los años 1994 y 2001 Yucatán fue escenario de un importante crecimiento de la industria del vestido, motivado, primordialmente, por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, que propició la inserción del territorio yucateco a la cadena global de suministro de prendas de vestir hacia Estados Unidos, a través de la industria maquiladora de exportación, IME, debido a su cercanía geográfica con ese mercado y al bajo costo de la mano de obra. Sin embargo, a partir de 2002 la industria del vestido en Yucatán ha sufrido un retroceso importante con el cierre de empresas y disminución del número de personas ocupadas, lo que ha provocado una gran preocupación sobre el futuro de la rama.

La comprensión de las causas que han provocado, en un lapso corto, este crecimiento y caída de la industria del vestido en Yucatán tiene importantes implicaciones para el desarrollo económico del estado, debido a las lecciones que se pueden obtener de los procesos de desarrollo local en un marco de intensa competencia global.

En este artículo utilizaremos la teoría de las cadenas globales de valor, CGV, para explicar la evolución de la industria del vestido en Yucatán de 1994 a 2009. Para ello, en el primer apartado, se desarrolla el marco teórico y conceptual de las CGV y el desarrollo económico local, enfocándonos principalmente a la industria del vestido. El segundo, muestra la evolución de la industria del vestido en Yucatán en los últimos quince años; el tercer apartado analiza esta evolución de acuerdo con las CGV; por último se presentan las conclusiones del estudio realizado.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Desarrollo económico e industria manufacturera

El desarrollo económico de un territorio está generalmente ligado a la industrialización del mismo. Desde la perspectiva teórica de las ventajas comparativas del comercio (modelo HOS), la manufactura no tiene

ninguna importancia especial sobre el resto de los sectores productivos de una economía, sin embargo, diversos autores neoclásicos ligados a la industrialización orientada a la exportaciones, IOE, han reconocido, desde una perspectiva empírica y pragmática, que la manufactura ha jugado un papel muy importante en la evolución económica de los países desarrollados y de la periferia, ha sido significativa para el crecimiento económico en general (Dussel, 1997).

Lo anterior se debe a que la industria manufacturera posee características que le permiten constituirse como un sector económico con posibilidades de mayor impacto en el desarrollo económico de un territorio. Estas características están ligadas a su potencial de innovación y desarrollo tecnológico, a los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante y a las externalidades positivas relacionadas con la producción de bienes con mayor exigencia tecnológica.

2.2 Estrategias para el desarrollo industrial de un territorio

Cómo impulsar la industrialización de un territorio es un tema analizado desde diferentes perspectivas teóricas. Podemos resumir que las dos estrategias más importantes han sido, por un lado, la industrialización por sustitución de importaciones y la industrialización orientada por las exportaciones. Por su naturaleza, ambas estrategias son opuestas en sus mecanismos, pero persiguen el mismo fin, impulsar el desarrollo económico de un territorio mediante su industrialización.

Influida por las corrientes teóricas neomarxistas y de la dependencia de los años sesenta y setenta, la ISI es una estrategia basada en la premisa de que un país en vías de desarrollo debe intentar sustituir productos que importa, normalmente manufacturas, por aquellos fabricados localmente. La teoría promueve elevar las exportaciones y reducir al máximo posible las importaciones; con el fin de incrementar la riqueza nacional. Esta política se basa en tres pilares fundamentales: 1) una política industrial activa que subsidie y dirija la producción de sustitutos, 2) el establecimiento de barreras al comercio (altos aranceles), y 3) una política monetaria que mantenga el tipo de cambio elevado. La ISI buscaba desarrollar industrias estratégicas para el desarrollo del territorio

y encadenamientos locales con diversos proveedores. Era necesario que las regiones aprovecharan sus recursos para el desarrollo de la economía local (Dussel, 1997).

La industrialización orientada a las exportaciones tiene como principal fundamento las experiencias de crecimiento de los países del sudeste de Asia, con una política comercial menos proteccionista y una producción orientada a las exportaciones. Así, surge “una nueva ortodoxia” que define el comercio —específicamente la exportación de manufacturas intensivas en mano de obra— como una vía adecuada para lograr la industrialización. La hipótesis de la estrategia es que existe una asociación positiva entre el comercio y el desarrollo, y que el libre mercado producirá una asignación eficiente de los factores de producción y una especialización entre las naciones de acuerdo con sus respectivas ventajas de costos. Cabe destacar que el desarrollo industrial se conceptualiza como una consecuencia de la competencia perfecta y del desarrollo de las libres fuerzas del mercado, con la expectativa de que las estructuras industriales de los países se ajusten “automáticamente” gracias a las ventajas comparativas de los costos de acuerdo con las dotaciones correspondientes. La estrategia de la IOE presupone que los conglomerados locales de las empresas se vincularán con el exterior mediante relaciones de mercado. Se asume que no necesariamente se formarán distritos industriales, como se entendía en la ISI, puesto que las importaciones de insumos son deseables, ya que son el resultado de una mayor eficiencia en la producción de otros países (Dussel, 1997).

En los últimos años, las corrientes ligadas a la nueva organización industrial de la producción han dado evidencia que el incremento de las exportaciones de la industria manufacturera de los países periféricos, no necesariamente se manifiesta en un aumento general de los niveles de vida de los mismos, lo cual ha llevado a la revisión de las principales corrientes que analizan las causas del desarrollo económico de los territorios. Una de las principales aportaciones teóricas es la teoría del desarrollo endógeno (Dussel, 2008; Dussel y Cardenas, 2007; Vázquez, 1999, 2005), la cual pone de relieve la importancia del capital humano y la endogeneidad de los procesos de innovación y desarrollo tecnológico. Dicha teoría señala

que el aumento aislado del crecimiento de las exportaciones manufactureras de las regiones periféricas, por el incremento de la transnacionalización del capital de las regiones centrales, tendrá menor impacto en su desarrollo económico si no viene acompañado de un proceso de crecimiento endógeno. Sin embargo, la globalización de las cadenas de valor aumenta la complejidad de los procesos de desarrollo endógeno, ya que inserta a los actores económicos locales en la lógica de producción global, que los hace más dependientes de la evolución y estructura de las cadenas globales de valor, CGV, en las que participan. Desde la perspectiva de la organización industrial, la evolución de la industria manufacturera de un territorio periférico estará ligada, en mayor medida, a la evolución y dinámica globales de sus sectores y a su capacidad de insertarse cada vez en mejores posiciones dentro de la cadena global de producción.

2.3 Globalización de los procesos productivos

En el contexto de la globalización económica, uno de los procesos más significativos es el cambio en la manera como se organiza la producción de bienes y servicios a nivel global. Sobre todo, en lo referente al conjunto de actividades productivas que llevan a un producto de su concepción al mercado, actividades cada vez más dispersas entre empresas y países. Diversos autores explican las diferentes causas y procesos que han promovido el surgimiento de esta compleja organización de la producción. No obstante, lo que es menos evidente es el efecto que tiene la globalización de las cadenas de valor en las pequeñas y medianas empresas, PYMES, las cuales juegan un papel de subordinación, más que de liderazgo, en este proceso (OECD, 2008).

Se define como globalización de los procesos productivos, GPP, la segmentación de las cadenas de producción en distintas fases físico-técnicas que se realizan en diversas naciones, cuyos productos son comercializados a escala mundial. El incremento de estos procesos ha transformado cualitativa y cuantitativamente la actividad económica y el comercio internacional (Capdeville, 2007).

Los procesos de globalización de la producción son el resultado de las complejas interrelaciones entre producción, distribución y consumo:

[en la era de la globalización] se ha incrementado la complejidad de la geografía de la producción, distribución y consumo, cuya escala ha comenzado, si no totalmente global, por lo menos vastamente más extensa, y cuya coreografía ha llegado a ser cada vez más intrincada(...) Ha habido un incremento en el comercio intrafirma e interfirma, ambos son claros indicadores de un proceso de producción con mayor fragmentación funcional y geográficamente dispersa(...) Los más importantes cambios cualitativos ha sido los cambios en “el dónde” y “el cómo” de la producción material, distribución y consumo de bienes y servicios. (Dicken: pág.:7)

Por su parte, Feenstra (1997) menciona que el incremento de la integración de los mercados mundiales (como es el caso de México con la firma del TLCAN) ha originado una desintegración de la producción en donde las manufacturas y los servicios realizados en el exterior se combinan con los producidos en casa. Para Krugman (1995), lo que distingue a la globalización de etapas anteriores de la división internacional del trabajo es, en gran medida, la habilidad de los productores para dividir el valor de la cadena al fragmentar el proceso de producción de un artículo en muchos pasos geográficamente separados.

2.4 Cadenas globales de valor, CGV

El proceso de producción y distribución de un bien se ha visto siempre como una secuencia ligada de funciones y etapas necesarias que va desde su concepción hasta su venta. A tal secuencia se le conoce como la cadena de producción y distribución del bien.¹ El término *cadena* significa la existencia de diversos eslabones necesarios para la producción y distribución del bien; eslabones que pueden estar dentro de una misma empresa (integración vertical) o bien en varias empresas (redes de empresas) coordinadas de diferentes formas. Por ejemplo, la teoría de los distritos industriales se basó en la idea de los encadenamientos, sobre todo horizontales, para la producción de un bien que permitieran mayor flexibilidad e innovación al sistema productivo local en donde se desarrolló dicho distrito.

¹ Una cadena productiva se refiere al amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto (Gereffi, 2001)

Las nuevas formas de organización del capitalismo global y la necesidad de paradigmas que expliquen mejor la relación entre lo local y lo global ha llevado a que diversos autores elaboren categorías analíticas asociadas con las redes de producción global, encabezadas, primordialmente, por empresas transnacionales. La categoría más utilizada por las aportaciones teóricas recientes es la de cadenas globales de valor, CGV, la cual basa su potencial en incluir la dimensión internacional de los procesos productivos y los diversos papeles y relaciones de poder que existen entre varios actores de una industria. Asimismo, el concepto de CGV se utiliza para mapear el nivel que ocupa una firma o industria en la red de producción o para analizar dónde reside el valor en esos dos niveles.

El análisis de las cadenas de valor se relaciona con el análisis del desarrollo económico de los territorios periféricos, ante la relocalización de ciertos fragmentos de las cadenas de producción con mayor o menor valor. Se considera que, al tener la posibilidad de controlar y organizar las cadenas de producción, las empresas transnacionales logran mantener los eslabones que generan mayor valor agregado. Sin embargo, las cadenas globales de valor van más allá de un simple proceso lineal y estático de producción. Según Dicken (2007) lo que tenemos en la actualidad son complejas redes de producción que cambian dinámicamente de forma ante las estrategias de las empresas transnacionales. Más que una cadena como un proceso lineal, se trata de circuitos que conectan las etapas del proceso de producción y que poseen, como todo circuito, una importante fuente de retroalimentación mediante la conexión del consumo con el proceso de producción y distribución.

De acuerdo con este autor existen tres dimensiones básicas para entender el funcionamiento de las redes de producción global:

- a) *Gobernanza*. La forma en que son controladas y reguladas
- b) *Espacialidad*. Su configuración geográfica
- c) *Inserción territorial*. Lo que abarcan sus conexiones con las configuraciones políticas, institucionales y sociales del territorio.

Las principales contribuciones del marco analítico de las CGV pueden resumirse en cuatro puntos fundamentales:

- 1) El marco conceptual permite entender cómo se coordinan los sistemas de producción y distribución globales. Sugiere, sobre todo, que además de la coordinación por mecanismos de mercado e integración vertical, los mercados globales se organizan cada día más por la formación de redes de empresas. Lo que constituye una compleja coordinación de actividades (diseño de producto, especificaciones de procesos y tiempo) entre las empresas. El desarrollo de la división del trabajo dentro de estas redes tiene como resultado que las firmas frecuentemente se dediquen a ejecutar ciertas etapas del proceso “completo” de producción y distribución.
- 2) El análisis de las cadenas globales de valor reconoce y subraya el papel que juegan las empresas “no-manufactureras” —diseñadores, minoristas y comercializadoras de marcas— en la construcción de los sistemas de producción y distribución globalmente dispersos. Dicho análisis distingue entre las diferentes formas de gobernanza en las cadenas de valor y examina sus consecuencias para el flujo de conocimientos, el acceso a los mercados de los países desarrollados y las posibilidades de ascenso industrial.
- 3) El análisis considera las diferentes formas en que las empresas pueden ascender dentro de las cadenas globales de valor (Humphrey y Schmitz, 2002).
- 4) Una de las hipótesis fundamentales de este enfoque, en relación con el tema del desarrollo económico, es que lograr este último implica ubicarse en una posición de liderazgo y autoridad en la cadena de valor, esa posición no la desempeña necesariamente la manufactura, ya que puede ubicarse en eslabones anteriores o posteriores a la propia manufactura. Los líderes de estas cadenas son quienes controlan el acceso a los recursos fundamentales que generan los mayores retornos en la industria específica (García y Marquetti, 2006).

2.5 Los vínculos entre las empresas locales y la economía global

La forma de vinculación de las empresas locales a la economía global es un tema de mayor relevancia para entender las implicaciones que esto tiene para su desarrollo. Según Humphrey (1995), la pregunta sobre si la incorporación a una cadena productiva creará o no potencial para el desarrollo de un conglomerado de empresas, dependerá de la posición en la cadena y de la capacidad de las empresas y las instituciones para utilizar o crear ventajas competitivas y oportunidades para mejorar y crecer. Humphrey y Schmitz (2000) describen las cuatro principales formas en que los conglomerados de empresas pueden insertar a la economía global.

1) Relaciones de mercado. Son aquellas donde hay potencialmente muchos compradores y vendedores para productos equivalentes, aun cuando un comprador y vendedor específico pueda relacionarse en repetidas transacciones. Esto implica que el productor realiza un producto estándar o diseña el producto sin referencia a las necesidades de un cliente particular.

2) Relación de redes. Ocurre cuando empresas proveedoras y empresas compradoras combinan y complementan sus habilidades y competencias para producir. Por ejemplo, pueden diseñar de manera conjunta el producto. Dicho tipo de relación es particularmente evidente cuando empresas proveedoras y compradoras se consideran innovadoras y se encuentran en la frontera tecnológica o del mercado; pero también se presenta cuando determinadas firmas realizan actividades importantes para la competencia y las ofrecen a las empresas proveedoras.

3) Relación cuasi-jerárquica. Ocurre cuando una parte de la transacción (usualmente la empresa compradora) ejerce un alto grado de control sobre la otra. Por lo general, incluye las especificaciones del diseño y de los parámetros del proceso productivo tales como sistemas de calidad y materiales. La introducción de procedimientos de monitoreo y control son importantes en esta relación.

4) *Relación jerárquica*. Es cuando la empresa compradora adquiere la propiedad de alguna empresa del conglomerado o crea sus propias empresas dentro del mismo.

2.6 La gobernanza de las cadenas globales de valor

El concepto de gobernanza es central en el enfoque de las cadenas globales de valor. Se usa el término para expresar que algunas empresas en la cadena establecen y/o hacen cumplir los parámetros en los que operan las otras empresas de la cadena. Asimismo, las diferentes formas y modalidades de gobernanza de las cadenas de valor influyen en las posibilidades de ascenso de los productores en los países en desarrollo (Humphrey y Schmitz, 2000).

Por su parte, Gereffi (2001) clasifica en dos categorías a las CGV de acuerdo con su tipo de gobernanza: cadenas dirigidas por el consumidor y cadenas dirigidas por el productor. La anterior clasificación sirve para analizar las diferentes posibilidades que éstas ofrecen a los territorios periféricos dadas sus características y dinámicas.

- *Cadenas dirigidas por el productor*. Son aquellas en las que los grandes fabricantes, comúnmente transnacionales, juegan los papeles centrales en la coordinación de las redes de producción (incluyen sus vínculos hacia atrás y hacia adelante). Lo que es característico de las industrias de bienes de capital y en las industrias de tecnología intensiva, tales como la automotriz, de fabricación de aviones, semiconductores, computadoras y maquinaria pesada.

- *Cadenas dirigidas al consumidor*. Se refieren a las industrias donde grandes detallistas, comercializadores y fabricantes de marca juegan papeles de pivote en el establecimiento de redes de producción descentralizada, en una variedad de países exportadores comúnmente en vías de desarrollo. Este modelo de industrialización dirigida al consumidor se ha hecho común en las industrias de bienes para el consumo que requieren procesos productivos intensivos en mano de obra: vestuario, zapatos, juguetes, artículos para el hogar, electrónica y una variedad de artesanías. Por lo general, la producción la llevan a cabo

redes de contratistas en países en desarrollo. Las especificaciones son suministradas por los grandes mayoristas o comerciantes que ordenan los artículos.

Una de las características principales de las empresas que controlan las cadenas dirigidas al consumidor es que diseñan y comercializan, pero no fabrican los productos de marca que ordenan. Forman parte de una nueva clase de fabricantes sin fábrica que, en el proceso de producción, separan la producción física de artículos de la etapa de diseño y comercialización. Las ganancias de las cadenas destinadas al comprador no se derivan de la escala, volumen o avances tecnológicos, como sucede en las cadenas destinadas al productor, sino más bien de combinaciones únicas de investigación de alto valor, diseño y ventas, así como de comercialización y servicios financieros que permiten a los detallistas, diseñadores y comercializadores actuar como agentes estratégicos, al vincular las fábricas con comercializadores en el extranjero. Como ejemplo de firmas líderes podemos mencionar detallistas tales como Walmart, Sears Roebuck, y JC Penney, compañías de calzado deportivo tales como Nike y Reebok y empresas orientadas a la moda como Liz Clairbone, The Gap, The Limited (Gereffi, 2000).

2.7 Modalidades de ascenso industrial

Desde el enfoque de las CGV, la industrialización orientada a las exportaciones ofrece la posibilidad de ascenso o escalamiento industrial a las empresas e industrias participantes. Gereffi (2001) señala que, para poder triunfar en la actual economía internacional, los países y las empresas necesitan ubicarse estratégicamente en dichas redes globales y desarrollar tácticas para tener acceso a las empresas líderes y mejorar sus posiciones. Por tanto, el desarrollo local en la etapa de globalización puede, en buena medida, concebirse como un juego estratégico de inserción dentro de dichas redes (García de León, 2008).

El ascenso o escalamiento industrial significa el cambio de la industria local, de actividades intensivas de mano de obra a las actividades económicamente intensivas en capital, así como a habilidades que conlleven aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción

(Gereffi, 2001). Es decir, el concepto “ascenso industrial” se asocia, por lo general, a una evolución de capacidades productivas y tecnológicas de territorios o ramas industriales, en territorios que participan en los procesos de las cadenas globales. Desde el cambio en la composición de la producción, de actividades simples a otras más complejas, y el desarrollo de formas de organización modernas, hasta el desarrollo económico y tecnológico de una sociedad (Capdevielle, 2007).

En la literatura de las CGV, el escalamiento industrial se presenta como resultado de un proceso de aprendizaje que permite a las empresas mejorar sus posiciones en las cadenas de valor. El escalamiento industrial permite a una empresa asumir funciones de mayor valor agregado en la cadena, al incrementar su dificultad de remplazo y acceder a una mayor proporción de los beneficios totales.

De acuerdo con Stamm (2004) existen cuatro formas de ascenso industrial:

- 1) *Ascenso en los procesos*: incremento de la eficiencia y la reducción en los tiempos de producción.
- 2) *Ascenso en el producto*: producción de bienes de mayor valor.
- 3) *Ascenso funcional*: incorporación a funciones más complejas en el proceso de producción-distribución.
- 4) *Ascenso sectorial*: movimientos hacia segmentos con mayores perspectivas de generar valor.

Para Stamm (2004), las posibilidades de ascenso dependen de varios factores: las características básicas del mercado (mercados dirigidos por el consumidor o por los productores), el grado de sustitución de los proveedores de la cadena, el nivel de competencia de las empresas líderes, la integración de la firma en conglomerados que promueven procesos de aprendizaje colectivo y finalmente la eficiencia del entorno institucional en el territorio.

2.8 Cadenas globales de valor e industria del vestido

La industria del vestido es una de las industrias más globalizadas en el mundo. Las políticas de liberalización económica seguidas por la mayoría de los países en desarrollo han permitido que las cadenas de suministro de prendas de vestir hacia los grandes centros de consumo mundial (Estados Unidos, Japón y la Unión Europea) se desplacen hacia estos territorios. En los últimos años, el incremento de la importancia del papel que juegan las corporaciones transnacionales en la determinación de la estructura y la localización de la producción global de prendas de vestir, las implicaciones del fin del acuerdo multifibras para los países en desarrollo y el aumento de la importancia para los procesos de desarrollo local de la inserción en las cadenas de producción mundial ha motivado que la industria del vestido sea una de las ramas más estudiadas con el enfoque de las CGV (véase Appelbaum, 2005, Bair y Gereffi, 2003; Dicken, 2007; García de León, 2008; Gereffi, 2000; Gereffi y Mededovic, 2003; Schmitz 2005).

A continuación se mencionarán algunos de los puntos más importantes para este análisis:

1) La industria del vestido es considerada como una cadena dirigida por los consumidores. En ella los grandes minoristas, los comercializadores y los fabricantes de marca tienen el papel central en la configuración de la red descentralizada. Los líderes de la cadena no fabrican los productos, solo los diseñan y comercializan, se trata de “fabricantes sin fábricas”. Las rentas de este tipo de redes se derivan de la combinación única de investigación, diseño, ventas, mercadeo y servicios financieros.

2) El proceso de escalamiento industrial de los manufactureros, en los países en desarrollo, significa evolucionar del simple ensamble de las prendas de vestir con insumos importados al desarrollo del paquete completo.

3) Las tendencias del comercio mundial y de localización industrial de la industria textil y del vestido, así como los impactos en los diversos

países, no puede entenderse sin un análisis de la evolución de su marco regulatorio, impulsado principalmente por los países en desarrollo en busca de protección para sus industrias y empleos. Los analistas consideran tres etapas: la primera, de 1974 a 1994, regulada por el Acuerdo Multifibras; la segunda, de 1994 a 2004, regulada por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC; y la tercera de 2005 a la fecha, con el fin de la regulación por cuotas. Con la terminación de la regulación por cuotas se espera que la competencia mundial en la industria se incremente y se consoliden las grandes manufactureras que tengan la posibilidad de ofrecer paquete completo y utilizar sistemas de tecnologías de información para reducir los tiempos de respuesta hacia los grandes compradores.

3. EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN YUCATÁN EN LOS ÚLTIMOS 15 AÑOS

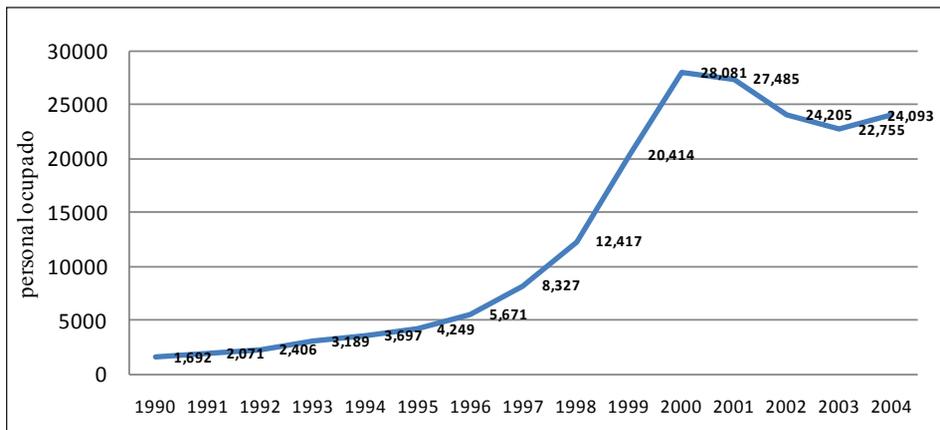
La evolución de la industria del vestido en Yucatán en los últimos 15 años está asociada con la llegada de empresas manufactureras de capital, principalmente estadounidense y asiático, ligadas con la confección de prendas de vestir para corporativos transnacionales como: Polo Ralph Lauren, Gap, American Eagle, Outfitters, Liz Clairborn, Lee, Blauer, Lanier Clothes, Shadowline, Nike, Russel Corp y Perry Ellis. Esto inserta al territorio yucateco en las redes globales de suministro de prendas de vestir al mercado estadounidense.

Antes de la entrada en vigor del TLCAN en 1994, Yucatán contaba con una industria del vestido incipiente orientada al mercado interno y a producir, primordialmente, prendas de vestir típicas de la región, como las guayaberas. La entrada de otros productores mundiales a la producción de guayaberas había llevado a diversos talleres yucatecos a incursionar en otros nichos de mercado con mayor demanda, como la ropa de dama y niños. La participación de la mano de obra rural femenina, mediante su subcontratación en trabajo domiciliario, era una actividad muy utilizada por los talleres de mayor tamaño localizados en la ciudad de Mérida. La influencia en el desarrollo de la rama de la industria maquiladora de

exportación era escasa por el reducido número de empresas de este tipo instaladas en la entidad, comparada con las ya instaladas en la frontera norte del país. Con la entrada en vigor del TLCAN, México impulsó la integración de su economía con América del Norte, lo que propició que diversas corporaciones estadounidenses y asiáticas se instalaran en territorio yucateco o establecieran *joint ventures* para producir prendas de vestir hacia el mercado de Estados Unidos. De 1994 a 2001 el incremento en la producción, las exportaciones y número de empleos generado por la industria del vestido en la entidad (ver gráficas 1 y 2) fue visto como un éxito de la industrialización orientada a las exportaciones impulsada por México a partir de la década de los ochenta.

Una de las características más importantes del proceso fue la instalación de las maquiladoras en municipios rurales que absorbieron la mano de obra que había dejado la industria henequenera.

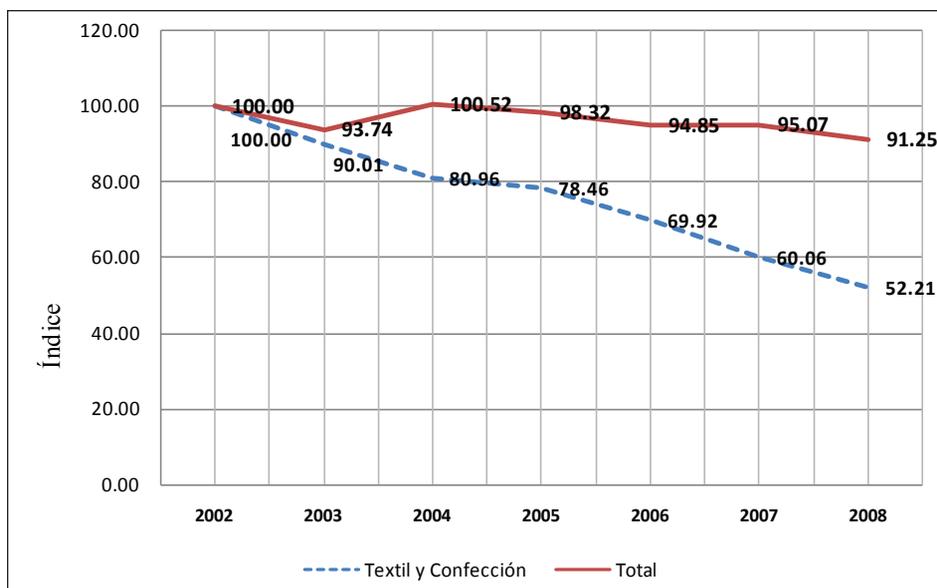
Gráfica 1
Personal ocupado en la IME establecida en Yucatán de la división II.
Textil, prendas de vestir e industria del cuero 1990-2004



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica

Sin embargo, a partir de 2002, la industria del vestido comenzó a tener un retroceso importante por el cierre o migración de un gran número de maquiladoras.² De 2002 a 2008 el valor de las exportaciones se redujo en aproximadamente 48% (ver gráfica 2), por lo que la rama dejó de ser el motor de generación de empleo, sobre todo en el área rural, que había sido en la década pasada. Para junio de 2009, según cifras de la Secretaría de Fomento Económico de Yucatán, existían registradas 21 maquiladoras, que daban empleo a 11 886 personas, lo cual representó una caída de 57.6% en comparación con el año 2001.

Gráfica 2
 Índice real del valor de las exportaciones de la industria textil y confección y del total de Yucatán (base 2002) (2002-2008)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Revista *Pulso Económico*, editada por la Secretaría de Fomento Económico, estado de Yucatán

² Los principales territorios a donde migraron las maquiladoras fueron Centro América, India y China.

4. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN YUCATÁN, EN EL MARCO DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

La naturaleza de inserción del territorio Yucatán en 1994 a las cadenas globales de valor se asemejó a una zona de procesamiento de exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos. Lo que se debió, principalmente, a tres causas: 1) las condiciones económicas que se presentaban en el territorio yucateco al cambio de modelo económico de México, 2) las características estructurales de la industria del vestido local, y 3) los tipos de relaciones y estrategias que impulsaron las compañías transnacionales en el territorio.

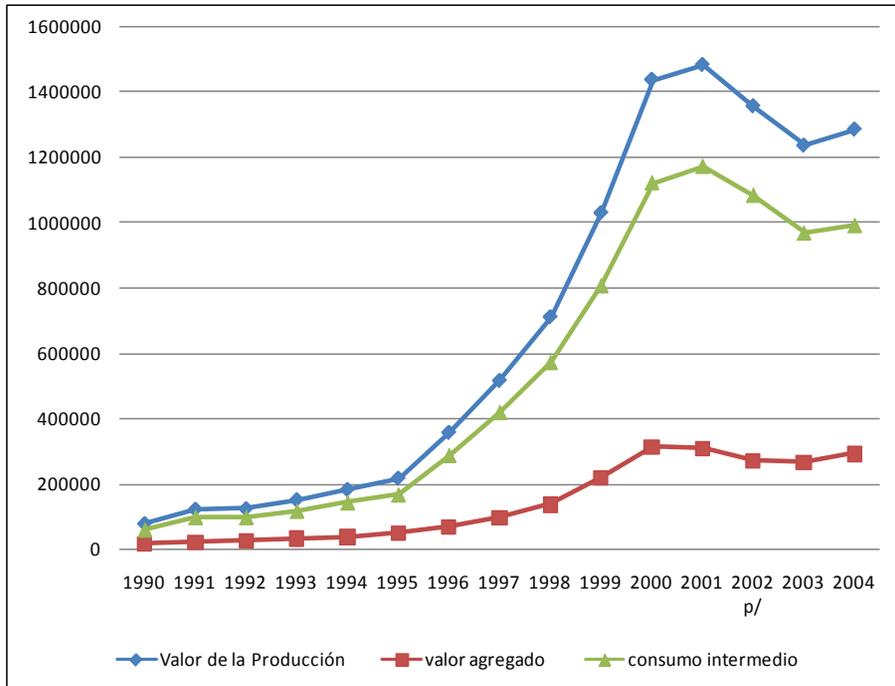
La integración de Yucatán en las cadenas de suministro del vestido de Estados Unidos se da en un momento histórico de cambio de modelo de acumulación del estado, que por más de un siglo fue la mono-producción de henequén, la cual había generado una economía poco diversificada y con escaso nivel de industrialización. El fin de la industria henequenera generó una problemática social en el estado ante la gran cantidad de familias, sobre todo en el área rural, que dependían de ella. Por consiguiente, el cambio de modelo económico de México hacia su integración en la economía global encontró en el territorio yucateco una problemática de generación de fuentes de ingresos, en especial en las áreas rurales.

Aunado a lo anterior, la industria del vestido local era incipiente y con severos problemas estructurales, por su escaso nivel tecnológico y dificultades de abastecimiento de insumos y materias primas de calidad, provocados por su tardío inicio ante la falta de estímulo hacia otros tipos de industria que derivó de las políticas de fomento a la actividad henequenera en el estado. Su mercado meta era básicamente el regional y sus principales productos eran prendas de vestir típicas de la región, tales como guayaberas, como ya se mencionó. La maquila en domicilio realizada por mujeres en las comunidades rurales como fuente de ingreso era una actividad creciente ante la caída de la industria henequenera.

La llegada a Yucatán de empresas maquiladoras ligadas a corporativos transnacionales fue motivada por la firma del TLCAN y de la reestructuración estratégica que impulsaron las manufactureras americanas para relocalizar ciertos procesos intensivos en mano de obra a territorios “propicios”, frente a la necesidad de recuperar su competitividad en un mercado en el cual se incrementaba la competencia de productos de bajo costo. Las “ventajas” que ofrecía el estado de Yucatán se basaban en su posición geográfica, que permitía el rápido abastecimiento y, más aún, en el bajo costo de la mano de obra. De igual modo, el medio rural era un espacio propicio para las maquiladoras al contar con mano de obra con escasa tradición industrial y carente de experiencia sindical. Para el estado de Yucatán significó que la mayor parte de las maquiladoras extranjeras basaran su estrategia en localizarse en áreas rurales, para así absorber la gran oferta de mano de obra joven que existía y que el impacto en la industria del vestido local, ubicada en la zona urbana principalmente, fuera mínimo. Por tanto, la inserción de Yucatán en las CGV puede representarse mejor como un esquema de zona de procesamiento de exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos, contrario a otros esquemas de mayor integración a la economía local (ver gráfica 3). Como señala Delgado (2002), esta forma de inserción, dependiente y subordinada, refuerza más el ascenso de los centros “desarrollados” que inciden en el desarrollo local.

Gráfica 3

Valor de la producción, consumo intermedio y valor agregado de la IME establecida en Yucatán d ela división II. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero, 1990-2004 (a precios de 1993)



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica

¿Cuáles han sido las causas de la caída de la industria del vestido? La caída de la industria del vestido en Yucatán, durante la primera década del presente siglo, ha sido presentada como una consecuencia de la recesión económica que ha vivido Estados Unidos, principal mercado de exportación, en los años 2001-2002 y 2008-2009. Sin duda ésta ha sido un factor importante; sin embargo, existen otros de carácter estructural y sistémico que también han contribuido al retroceso: la entrada de nuevos países con menores costos laborales, la firma del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y los países de la Cuenca del Caribe, el ingreso de China a la OMC y la finalización, a partir de 2005, de la regulación de la industria por cuotas de exportación.

La firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, CAFTA, generó un marco regulatorio propicio en esos países, que incentivó a diversas maquiladoras instaladas en Yucatán a migrar a esos países, en busca de menores costos de mano de obra. Lo anterior tiene un significado importante para nuestro estudio, al reflejar que gran parte de la IME que se situó en Yucatán, a pesar de que escaló hacia procesos de mayor complejidad, no significó un arraigo en el territorio. Es decir, el escalamiento industrial que experimentó la IME de la rama del vestido en Yucatán, no se reflejó en la consolidación y arraigo de la IME en el territorio, ya que los factores de permanencia se basaron en ventajas de competitividad estáticas. Otro factor de gran importancia han sido los cambios en las regulaciones mundiales de la industria del vestido ante el fin del Acuerdo Multifibras, cuya consecuencia fue el aumento de la competencia a raíz de la finalización de las limitaciones de cuotas que tenían los países, sobre todo del continente asiático.

Asimismo, en la era de la globalización la competencia mundial de la industria del vestido se ha incrementado por la entrada de una nueva categoría de competidores, como son los grandes minoristas, y la orientación estratégica de los comercializadores de marca de centrarse en los eslabones de la cadena de mayor valor agregado, como son el diseño y la comercialización. Lo anterior ha motivado el surgimiento de territorios con la capacidad de ofrecer paquete completo a los minoristas y comercializadores transnacionales. Los países asiáticos se han beneficiado de esta reestructuración de la industria del vestido por su capacidad de ofrecer el paquete completo y los países maquiladores han experimentado un retroceso.

La transición de un territorio maquilador a uno con la capacidad de ofrecer paquete completo es reflejo de un ascenso industrial y de mayor desarrollo económico, al tener una mejor posición en la cadena de valor. No obstante, no es el territorio el que asciende, sino las empresas las que mejoran su posición. Para ello requieren de mayores capacidades financieras, de logística y tecnológicas que les permita ser proveedores de las empresas transnacionales. Para el caso de Yucatán la problemática estructural de la industria del vestido local hace que este esquema solo sea

posible para un puñado de empresas en el territorio, lo cual se reflejó en el escaso número de empresas de la rama que se registraron en el programa denominado: “Industria manufacturera, maquiladora y de servicio de exportación”, IMMEX, creado por el gobierno federal en 2006.

5. CONCLUSIONES

Las características estructurales de la industria del vestido en Yucatán y la naturaleza de su inserción en las cadenas globales de valor de la industria del vestido han ofrecido pocas posibilidades de escalamiento industrial de la rama que impulse un desarrollo económico local. La vinculación de la industria local con la economía global se dio mediante relaciones cuasi-jerárquicas por sus características estructurales, lo que limitó sus posibilidades de desarrollo. Por tanto, la IME no ha producido un desarrollo sostenible en la economía yucateca. Como señala Morales (2002) la maquila es un eslabón de la cadena industrial transnacional, no de la industria mexicana, por lo que no ha podido convertirse en un motor de la industrialización del país, ni en un eslabón interno de la producción nacional.

La transición hacia la proveduría de paquete completo de la industria del vestido en Yucatán está reducido hacia un puñado de empresas, dadas las necesidades financieras y de logística que este esquema requiere, y es, más bien, una estrategia de los grandes corporativos para competir en el mercado global. La evolución de la industria del vestido en Yucatán, en los últimos quince años, evidencia que los procesos de desarrollo local están vinculados con las estrategias de los grandes corporativos transnacionales en los territorios.

REFERENCIAS

- Appelbaum, R. 2005. TNCs and the removal of textiles and clothing quotas, en: < <http://repositories.cdlib.org/isber/cgs/3/>>
- Bair, J. y G. Gereffi. 2003. “Los conglomerados locales en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México”. *Comercio Exterior*, 53(4): 338-355.
- Capdevielle, M. 2007. “La globalización de los procesos productivos y sus efectos en la economía mexicana. El caso de la industria maquiladora de exportación”, en A. Lara (comp.), *Coevolución de empresas, maquiladoras, instituciones y regiones: una nueva interpretación* Colección Innovación y Desarrollo, UAM-Miguel Ángel Porrúa, México.
- Delgado, M. 2002. “Andalucía en el siglo XXI. Una economía crecientemente extractiva”, *Revista de Estudios Regionales*, 63: 65-83.
- Dicken, P. 2007. *Global shift. Mapping the changing contours of the world economy*, The Guilford Press, 5a. edición, Nueva York.
- Dussel, E. 1997. *La economía de la polarización*, UNAM-Editorial JUS, México.
- 2008. GCCs and development: A conceptual and empirical review, *Competition & Change*, 12(1): 11-27
- y H.L. Cárdenas. 2007. “México y China en la cadena de hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, 57(7): 530-545.
- Feenstra, R. 1997. “Integration of trade and disintegration of production in the global economy”, *Journal of Economic Perspectives*, 12(4): 31-50.

García de León, G. 2008. *La inserción de México en la arquitectura cambiante de redes del suministro de vestido hacia Estados Unidos, 1985-2004*, Colección Jesús Silva Herzog, Porrúa, México.

García Álvarez, A. y H. Marquetti. 2006. Cadenas, redes y *clusters* productivos: aspectos teóricos, en <<http://www.nodo50.org/cuba-sigloXXI/economia.htm>>

Gereffi, G. 2000. La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLC una maldición o una bendición? en: <http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/eINTALIYC112000Gereffi.pdf>

——— 2001. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización, en: <http://www.ejournal.unam.mx/problemas_des/problema_des_index.html>.

——— y O. Memedovic. 2003. The global apparel value chain: What prospects for upgrading by developing countries en: http://www.unido.org/fileadmin/media/documents/pdf/Services_Modules/Apparel_Value_Chain.pdf

Humphrey, J. 1995. “Industrial reorganization in developing countries: from models to trajectories”, *World Development*, 23 (1): 149-162.

——— y H. Schmitz. 2000. Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research, en: <<http://www.ids.ac.uk>>

——— 2002. Developing country firms in the world economy: Governance and upgrading in global value chains, en: <http://inef.uni-due.de/page/documents/Report61.pdf>

INEGI. Banco de Información Económica

- Krugman, P. 1995. "Growing world trade: Causes and consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, núm. 1.
- Mata, J. 1990. "La industria del vestido, una opción para el Estado", tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán, México.
- Morales, J. 2000. *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*, Nuestro Tiempo, México.
- OECD. 2008. *Enhancing the role of SMEs in global value chains*, OECD Publishing, Francia.
- Schmitz, H. 2005. Understanding and enhancing the opportunities of local producers in the global garment and footwear industry: What does the value chain approach offer? Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Eschborn.
- SEFOE. Secretaría de Fomento Económico. Revista *Pulso Económico*.
- Stamm, A. 2004. Value chains for development policy. challenges for trade policy and the promotion of economic development,, en: <http://www2.gtz.de/dokumente/bib/04-0270.pdf>
- Vázquez Barquero, A. 1999. *Desarrollo, redes e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno*, Pirámide, España.
- _____. 2005. *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Antoni Bosch editor, Barcelona.