

El Tratado de Libre Comercio y la industria mexicana: un acercamiento sesgado desde el sector informal

José A. Alonso*

Introducción

El Tratado de Libre Comercio (TLC) todavía no existe, se nos repite. Pero a la vuelta de unos meses su existencia será algo inevitable. A pesar de su alcance limitado y comercial, el impacto sobre la sociedad mexicana será insoslayable. La intensa campaña propagandística a través de todos los medios masivos de comunicación nos obliga a pensar que grandes intereses económicos están de por medio.

¿Cuál será el impacto del TLC en la industria mexicana? ¿Saldrá fortalecida en este proceso? ¿Crecerá o terminará en la bancarrota? Las preguntas son tan amplias que preferimos concentrar la atención en la rama industrial que hemos investigado desde hace varios años, es decir, la industria del vestido. Históricamente, ésta industria ha sido una de las palancas para promover la industrialización de los países capitalistas. Se trata de una industria que destaca por su elevada generación de empleos y cuyos productos

* Investigador Titular del Centro de Investigaciones y Servicios Educativos, UNAM.

son importantes tanto para el mercado nacional como el internacional.

Los mismos empresarios mexicanos mostraron ya hace dos años su preocupación ante este tema.¹

La dimensión internacional estuvo allí en el centro del debate. Se solicitó a las autoridades de Comercio Exterior que en las negociaciones internacionales provocaran "la apertura de los mercados externos que, hasta el momento, no han tenido la misma apertura para los productos mexicanos que la que en nuestro país se le está brindando a la competencia". Los industriales se propusieron "desarrollar un proyecto de industrialización y modernización para integrar una infraestructura acorde a los niveles internacionales" (*La Jornada*, 30 de octubre de 1989).

En Cancún salieron a relucir dos preocupaciones que se habrán de tener muy en cuenta en la presente evaluación. Primero, los productores nacionales manifestaron haberse visto afectados por la apertura del mercado a prendas extranjeras y consideraron que las ventas se habían reducido entre 20 y 25 por ciento.

El segundo problema que preocupaba a los fabricantes nacionales era la competencia desleal por parte de importadores mexicanos de prendas estadounidenses, que entran al mercado a precios *dumping*. Se quejan por tanto, del problema de la "piratería" y clandestinidad que en esta industria juegan un papel crucial.

Pero antes de entrar a la evaluación formal del TLC conviene recordar algunos antecedentes. Examinaremos, en primer lugar, la evolución de las tres naciones norteamericanas durante la última década para captar la dinámica social que inevitablemente empuja al Gobierno y a los empresarios mexicanos a entrar en el TLC. Analizaremos, después, la evolución reciente de la industria del vestido en México. Finalmente, la comparación de ambos procesos históricos nos proporcionará una base sólida para predecir los efectos más probables del TLC en la industria del vestido y, por ende, en la industria mexicana en general.

¹ XIV Congreso Nacional de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Cancún, octubre, 1989.

El TLC como meta de un proceso histórico

Si es cierto que el TLC todavía no existe, es aún más cierto que para algunos actores sociales, nacionales y extranjeros, el TLC tiene inexorablemente que existir.

Desde el exterior los principales promotores son nada menos que el gobierno de Estados Unidos y los magnates de las empresas transnacionales (ET).²

Aunque no sean idénticos, los intereses de ambos actores son convergentes. Se trata, en definitiva, de abrir nuevos mercados.

El país que más interés tiene en el TLC es Estados Unidos. Su objetivo consiste en crear condiciones que le favorezcan en su competitividad internacional.³ El poder económico tradicional de Estados Unidos se ha visto amenazado durante la última década por el creciente poderío de la Comunidad Económica Europea (CEE) y, sobre todo, del Japón. Esta amenaza externa se acrecienta por el deterioro económico yanqui, país que no logra reactivar su economía.

De ahí que Estados Unidos haya planteado en reiteradas ocasiones desde 1982 su interés por participar de manera más activa en el crecimiento y desarrollo económico de ciertos países. Entre estos proyectos, subraya Gutiérrez Haces,⁴ sobresale "la reiteración con que se presenta la propuesta de *generar zonas de libre comercio* como una opción económica que siempre asegura crecimiento económico, mayor competitividad internacional y el incremento de nuevas fuentes de trabajo" (énfasis añadido). Voceros oficiales y privados yanquis participan por igual en la intensa campaña para convencer a Canadá y a México de que es necesario formar un mercado común norteamericano para poder competir con Europa y con el Japón. Los mexicanos debemos tener presente que el tratado ya firmado entre Estados Unidos y Canadá "no es un seguro

² Ceceña Gámez, José Luis. "El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos. Mercado común de América del Norte", en: *Problemas del Desarrollo*, IIEC, UNAM, Vol., XXI, núm. 83 (octubre-diciembre, 1990), p. 11.

³ Rangel, José. "Algunos postulados y la imposibilidad de garantizarlos", en: *Problemas del Desarrollo*, IIEC, UNAM. Vol. XXI, núm. 83 (octubre-diciembre, 1990), p. 26.

⁴ Gutiérrez Haces, Ma. Teresa. "Libre Comercio Trilateral: Un proyecto para América del Norte", en: *Problemas del Desarrollo*, IIEC, UNAM. Vol. XXI, núm. 83 (octubre-diciembre, 1990), p. 38.

de vida económico para Canadá, que a fines de 1990 enfrentaba serios problemas de desempleo debido al cierre y traslado de empresas que prefieren las ventajas de la frontera mexicana... Se rompieron cadenas productivas...” (Gutiérrez Haces, *Ibid*, p. 42).

En México, sin embargo, ni el Gobierno ni los grandes empresarios parecen prestar la debida atención a la evolución de la economía canadiense después del Tratado.

Por el contrario, Rolando Vega Iñiguez, presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), se confiesa ardiente partidario del TLC porque “la libertad de comercio es uno de los motores más eficientes del desarrollo”. De ahí que sea un convencido defensor de los economistas clásicos, quienes criticaron el proteccionismo de las teorías mercantilistas y desarrollaron la tesis de las ventajas comparativas en las relaciones comerciales internacionales. Este ideólogo empresarial, intenta confirmar esta tesis con ejemplos actuales tomados de la economía coreana. Las diferencias entre los desarrollos económicos tan divergentes de México y Corea radican, según él, en que México adoptó hace años un modelo económico proteccionista, mientras que Corea se lanzó de lleno al comercio libre.⁵

Afortunadamente, según el neo-liberal Rolando Vega, las cosas han comenzado a cambiar en México a partir de 1985, cuando Miguel de la Madrid empezó a remover las barreras proteccionistas del comercio exterior mexicano con una gran celeridad. El TLC será, pues, un paso decisivo en esta marcha hacia la libertad comercial. En definitiva, lo que México busca con el TLC es que “a cambio de la reducción de su protección, Estados Unidos y Canadá abatan también sus barreras respecto a nosotros, lo que no so-

⁵ Vega Iñiguez, Rolando. “Sobre el Tratado de Libre Comercio”, en: *México Internacional*, año 2, núm. 21 (mayo, 1991) p. 9. Para apreciar mejor el significado de estas manifestaciones de Rolando Vega conviene recordar el papel desempeñado por el CCE desde su creación en 1975. Ver Ricardo Tirado, “Semblanza de las organizaciones patronales en México”, en: *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, Julio Labastida (Coord.), México, Alianza Editorial Mexicana, UNAM, 1986, citado por Francisco Valdez en: “La acción política empresarial y la transición estatal en México”, en: *La modernización en México*, Arturo Anguiano (Coord.), Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco, 1990, p. 228, nota 9. En síntesis, el CCE enfatiza “la necesidad de comenzar una reforma neo-liberal de la intervención económica estatal y del control político”.

lamente dará a nuestras mercancías y servicios acceso al mercado más grande del mundo sino que nos permitirá gozar de un margen de preferencia respecto a los demás países”.

El gobierno mexicano, por su lado, comparte plenamente esta misma fe neo-liberal. Basta con recordar una de las últimas intervenciones de Jaime Serra Puche, representante oficial en las negociaciones del TLC con Estado Unidos. En la Universidad Iberoamericana declaró que el punto esencial del TLC es el relacionado con la competitividad.⁶ La pregunta clave que formula es: ¿De dónde viene la competitividad y como país, cómo podemos alcanzarla?

No es preciso repetir su opinión acerca de los cinco factores, distintos de los clásicos, que explican la competitividad. Lo fundamental es que, según Serra Puche, el TLC tiene importancia para la economía mexicana por asuntos de la competitividad:

Es justamente para hacer de nuestro país y de la región de América del Norte, *un país y una región competitiva frente al resto del mundo* que se está transformando a una velocidad impresionante, tal y como lo describí en el caso de Japón y de los Tigres de la Cuenca del Pacífico. Esto es la esencia; esto es el punto central del tratado. El que a través del TLC seamos competitivos. (*Subrayado nuestro*).

La conclusión inevitable de esta primera sección es la clara convergencia existente entre los tres países del área norteamericana con respecto al TLC, tanto al nivel de los gobiernos como de los grandes empresarios privados.

Existen, obviamente, las voces discordantes y negativas de los tres países con respecto a los resultados presumibles del TLC. Los sindicatos yanquis y canadienses han externado opiniones críticas, que inclusive han trascendido en la prensa mexicana. En México, el movimiento obrero oficial sólo puede darse el lujo de explicitar algunas sugerencias tímidas. Tal vez sean los académicos independientes los que mejor hayan articulado sus opiniones negativas. Merecen destacarse los sólidos comentarios de Adolfo Aguilar Zinser.⁷ El TLC, para él, no sería más que la expresión legal y comer-

⁶ Serra Puche, Jaime. “La competitividad, parte esencial del TLC”, en: Sección México Internacional, *La Jornada* (octubre, 1991), p. 12-B.

⁷ Aguilar Zinser, Adolfo. “Los cambios en las relaciones globales México-Estados Unidos”, en: Arturo Anguiano (Coord.) *Op. cit.*, pp. 18-29.

cial del "proyecto modernizador actual del presidente Salinas que asume la *coincidencia global* de los intereses mexicanos con los intereses estadounidenses". Estados Unidos y los magnates de las ET están sumamente complacidos y hasta sorprendidos con la actividad oficial mexicana.⁸ Surgen, por tanto, opiniones divididas ante las probables consecuencias del TLC. Así, mientras Nigel Harris insiste repetidamente en que el nuevo orden mundial —que incluye como pieza indispensable el TLC— ofrece notables oportunidades para el renovado y rápido crecimiento de la economía mexicana y, además, no duda en afirmar que nuestro país juega hoy día un papel importante y creciente en la generación del producto manufacturero de Estados Unidos,⁹ los autores mexicanos, sobre todo los que no se identifican ni con el gobierno, ni con las grandes empresas, formulan abiertamente opiniones negativas y auguran negros presagios para las mayorías populares.

Incluso opiniones tan matizadas como la de René Villareal,¹⁰ quien aboga por un TLC encaminado al beneficio mutuo, que respete la soberanía nacional y se apoye en alianzas estratégicas no subordinadas, parecen pecar de optimismo excesivo.

El mencionado economista reconoce que en la competencia internacional quienes resultan victoriosos son los grandes conglomerados internacionales, por eso de cara al TLC afirma que en México "se requiere igualmente de conglomerados nacionales fuertes ya que una integración económica sostenida por empresas nacionales débiles, terminaría por hacernos empleados y no socios en la integración".

Villareal pone así el dedo en la llaga. ¿Son posibles esos conglomerados nacionales auténticamente fuertes? ¿Daría cabida el TLC a la existencia de tales empresas mexicanas? Esa es, en nuestra opinión, la cuestión clave que debemos dilucidar.

⁸ En realidad, tal actitud se manifiesta con respecto a México y a toda América Latina. Así lo reconoce la revista *US News and World Report* al afirmar: "Estados Unidos es el principal beneficiario de un nuevo realismo latinoamericano que se caracteriza por su aquiescencia a las prioridades de ese país". (*La Jornada*, 28 de julio de 1991, p. 11).

⁹ Harris, Nigel. "Relaciones económicas México-Estados Unidos en el contexto mundial" en: Arturo Anguiano (Coord.) *Op. cit.*, p. 13.

¹⁰ Villareal, René. "TLC: soberanía nacional y alianzas estratégicas no subordinadas", *La Jornada*, 17 de febrero de 1991.

Antes de dar nuestra opinión con respecto al probable impacto del TLC en México, veamos rápidamente que ha ocurrido con la industria mexicana del vestido durante los últimos años. El desarrollo de esta industria a partir de 1985 puede ser un certero predictor de lo que ocurrirá tras la firma del TLC.

Evolución reciente de la industria del vestido en México

¿Qué ha ocurrido con la industria del vestido desde que el gobierno mexicano comenzó a implantar la estrategia económica neoliberal? ¿Se avizoran en el horizonte esos "conglomerados nacionales" cuya presencia reclama René Villareal?

Si nos basamos en dos estudios serios realizados hasta el momento,¹¹ la evolución reciente de la industria mexicana del vestido no parece confirmar las expectativas optimistas, al menos desde el punto de vista de las grandes mayorías nacionales.

De acuerdo al segundo de los estudios citados en la nota 11, la industria mexicana del vestido presentaba en 1987 las siguientes características básicas:

- 1 La Industria del Vestido (IV) era una industria escindida en dos grandes sectores: el formal y el clandestino. Más del 50% de la industria operaba en el sector informal.
- 2 En el sector formal predominaban las grandes empresas, en las que participaba el capital extranjero.
- 3 Aun tratándose del sector formal, sin embargo, merece la pena llamar la atención sobre la siguiente situación:

La IV en México no puede ser, a la fecha, correctamente evaluada por la falta de información confiable. Las estimaciones de su potencial, que pueden ser correctas, no tienen un fundamento sólido

¹¹ Estos estudios no publicados, son:

- a) "El impacto del TLC en la industria textil y del vestido en México": Informe de investigación elaborado en el Centro de Estudios Monetarios de Latinoamérica (CEMLA) y concluido en el mes de septiembre de 1991. (Mimeo).
- b) El estudio titulado "Industria del Vestido: Diagnóstico y perspectivas", elaborado en 1987 con el apoyo del Fondo de Equipamiento Industrial, la Cámara Nacional de la Industria del Vestido y el Multibanco Mercantil de México. (Mimeo).

en información estadística; De hecho, *ni siquiera es posible contabilizar adecuadamente la existencia de empresas legalmente establecidas*. Los registros de la Cámara del Vestido, los de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), los del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y los de la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) difieren considerablemente entre ellos mismos (énfasis añadido).

Para apreciar las repercusiones que este hecho puede tener en los cálculos socio-económicos basta con considerar la información relativa al personal ocupado en la IV ("La Industria del Vestido..."), Cuadro II.8):

CUADRO I

PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

	1979	1983	1985
1	145 000	167 000	175 000
2	505 000	517 000	546 000

1. Datos oficialmente reconocidos por el IMSS.
2. Datos obtenidos de información no incluida en registros oficiales.

Las diferencias entre ambas estimaciones, siempre referidas exclusivamente al sector formal, saltan a la vista. El personal ocupado según la información oficial representa en cada año la tercera parte de la realidad.¹²

4 La información contenida en la sección previa permite colegir los problemas para elevar la productividad que afectan a to-

¹² Con respecto al Sector Informal es oportuno tener presentes los comentarios del economista francés Francois Roubaud, ex asesor del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en su artículo "La Valeur Ajoutée du Secteur non enregistré urbain au Mexique", en *Statéco Insee* (mars, Paris) 1989. Roubaud afirma tajantemente: "La définition même de l'unité statistique de base exclut les activités ambulantes ou celles qui s'exercent a domicile" (*ibidem*, p. 9). He comentado más ampliamente la opinión de Roubaud en un artículo publicado recientemente (Alonso, José A., 1991 C). La conclusión inevitable es que el Censo Mexicano está diseñado para no captar el sector informal.

das las empresas. En efecto, los sistemas de contratación de la IV generan cargas para las empresas formales que llegan a hacer inconveniente el uso y aplicación de tecnologías modernas (p. 60). Sin embargo, es claro que las mayores empresas son las que más se renuevan tecnológicamente.

- 5 La polarización tecnológica se refleja en la polarización geográfica. Según datos de la CONCAMIN (1983), en la zona metropolitana del D.F. (excepto Nezahualcóyotl) se concentraba el 67.8% de las empresas; después seguían Nezahualcóyotl con el 10.9%,¹³ Aguascalientes con el 7.3% y Jalisco con el 5.7%.
- 6 Como consecuencia de la política económica instaurada en el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, la participación de la mano de obra en el precio total de las prendas pierde importancia. El costo baja de un 20.4% en 1977 hasta un 8.8% en 1986. El cuadro 2 es muy ilustrativo.¹⁴
- 7 La devaluación constante de la mano de obra en la IV no afecta solamente a los trabajadores. Una queja constante de los pequeños y medianos empresarios formales es la existencia de "empresarios piratas", es decir, los empresarios nacionales que recurren a la producción de prendas de vestir a través de la maquila domiciliaria.

CUADRO 2

COSTO DE DOS PRENDAS Y PARTICIPACIÓN DE LA MANO DE OBRA EN 1977 Y 1986

	1977		1986	
	Pantalón	Camisa	Pantalón	Camisa
Costo de la mano de obra	50.00 (17.8%)	35.00 (19.4%)	450.00 (3.8%)	380.00 (5.6%)
Precio de venta al público	280.00 (100%)	180.00 (100%)	12 000 (100%)	6 800 (100%)

¹³ Recuérdese que esta cifra incluye sólo las empresas formales. Nosotros hemos aventurado cálculos de las micro-empresas informales en *Mujeres, maquiladoras y micro-industria doméstica*, México, Editorial Fontamara, 1991, cap. 1.

¹⁴ Resulta interesante comparar estos datos referidos al sector formal con los obtenidos en el sector informal. Patricia Arias, menciona que en 1987 se pagaba \$7 000 a la tejedora por un suéter que en Perisur se vendía a unos \$120 000 en promedio ("El empleo a domicilio en el medio rural: la nueva manufactura", en *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm.

La denuncia no es nueva. Ya en 1980 Alfonso Mercado y otros economistas del Colegio de México afirmaron que el periodo 1965-1975, en la industria de la ropa, puede describirse como uno de transición de la subcontratación de empresas formales a la maquila domiciliaria para la fabricación de ropa interior.¹⁵ La causa de esta tendencia es la búsqueda de reducciones de costos vía el empleo de mano de obra barata. En efecto, como Alfonso Mercado demuestra (p. 189), mientras que la proporción de las remuneraciones laborales en el valor agregado llegó hasta un 40% en 1975 en la manufactura de ropa, resulta que cuando los empresarios inician la producción mediante la maquila domiciliaria ese porcentaje cae hasta un 31%. Si ya en 1980 estudios confiables mostraban que la importancia de la maquila domiciliaria informal había aumentado en el tiempo, es sólo lógico pensar que a partir de 1982 esa tendencia se ha incrementado a mayor velocidad aún. Este es precisamente el hallazgo que hemos documentado diversos investigadores durante la última década (ver la bibliografía). La lógica del capitalismo periférico indica que desde 1985 esa misma tendencia de los pequeños y medianos empresarios se debe haber fortalecido porque ha aumentado la competencia generada por las empresas con capital extranjero, sobre todo estadounidense. Ante esta realidad el empresario nacional no tiene más remedio que recurrir a la maquila domiciliaria.

El estudio de 1987, ya citado, declara efectivamente que los empresarios "piratas" reducen la tasa de las remuneraciones hasta en un 60%. Estos empresarios no hacen más que confirmar la tesis (p. 60) de que la legislación laboral es anti-productiva. Es decir, los sistemas de contratación de la IV (si son formales) generan tales cargas para las empresas que llegan a hacer inconveniente el uso y la aplicación de tecnologías modernas. Al revés de lo que repite sin cesar la ideología neo-libertad dominante, la inmensa mayoría de las empresas mexicanas del vestido se enfren-

18 (septiembre-diciembre, 1988) p. 544). También aquí el salario percibido por la tejedora representa el 5.8% del precio final de la prenda. En Nezahualcóyotl constatamos porcentajes semejantes y aun menores, dependiendo de la situación de la costurera en la red productiva (Alonso, José A., 1991, p. 80).

¹⁵ Mercado, Alfonso y otros. "Un estudio sobre la transferencia de tecnología en la industria mexicana del vestido", en *Demografía y Economía*, El Colegio de México, vol. XIV, núm. 2 (1980) pp. 179-213.

tan a problemas crecientes para elevar la productividad por los medios ortodoxos.

El estudio reciente del CEMLA (1991) coincide en lo fundamental con la investigación previa. El panorama no se presenta nada fácil para la industria mexicana del vestido porque desde 1988 debe enfrentar el reto de la liberalización externa de la economía y, más aún, la perspectiva de un TLC con países de una larga historia textilera.

Es cierto que nos hallamos frente a una industria muy heterogénea. Habrá subramas de la IV que serán muy afectadas negativamente por el TLC, pero habrá otras en las que el beneficio será inmediato.

Nuestras reflexiones se referirán, ante todo, "a la última fase de esta industria que es intensiva en el uso de mano de obra y en la que existen un gran número de productores, algunos con diseño y distribución propia y otros como maquiladores" (p. 7).

Esta última característica, el ser una rama con mayoría de empresas medianas, pequeñas y micro, explica las bruscas caídas experimentadas en épocas de crisis. De hecho, en los últimos 20 años el descenso de esta industria en el contexto nacional ha sido evidente. Así, en cuanto al empleo formal la participación de la IV en la producción nacional bajó del 1.9% en 1970 al 1.3% en 1988, descenso que se repite en el contexto de la industria manufacturera, en la cual los porcentajes son del 14.3% en 1970 y del 11.5% en 1988 (p. 18). Para evaluar correctamente estas cifras no podemos olvidar que en 1986 el 50% de la mano de obra en la IV permanecía en el sector informal.¹⁶

Esta dualidad laboral de la IV hay que tenerla siempre en cuenta para comprender los cambios experimentados por la misma en México a partir de 1983. En este año, como es sabido, se reorienta la economía nacional hacia los mercados internacionales, lo cual es considerado como una condición obligada para retornar al crecimiento y a la modernización industrial.

El gobierno mexicano aplicó un plan de dos etapas. De 1983 a 1985 simplemente se eliminaron algunos permisos de importa-

¹⁶ Estimación realizada por UNIDO (United Nations Industrial Development Organizations) y citada en el mismo estudio (p. 24). Obsérvese la coincidencia con la cifra estimada por el estudio citado previamente.

ción pero a partir de este último año se aceleró la liberalización de la economía mexicana, se eliminaron los precios oficiales, se eximió del requisito de permiso previo a la importación de prendas de vestir y se inició un proceso interno de desregulación de la economía "que ha dado una nueva fisonomía a la economía del país y que lo prepara para integrar un bloque comercial con Estados Unidos y Canadá mediante un TLC..." (p. 65).

Desde hace años, por consiguiente, el TLC estaba en la mira del gobierno mexicano. De ahí que la nueva política comercial e industrial ya haya producido cambios innegables en la estructura productiva. Por de pronto existen ya algunas industrias que dedican buena parte de su producción a la exportación. Estos cambios experimentados ya por la IV serán todavía más intensos una vez que entre en vigencia el TLC.

El estudio del CEMLA (p. 68) aventura, incluso, una hipótesis que en gran parte responde a las expectativas oficiales:

Es de esperarse que con el TLC la diferencia entre la maquiladora tradicional y las empresas que en el pasado se dedicaban exclusivamente al mercado interno prácticamente desaparezcan. Así, habrá empresas nacionales que para todos los fines prácticos se convertirán en maquiladoras y maquiladoras extranjeras nacidas del régimen especial creado en la era proteccionista que empezarán a vender en el mercado nacional parte de su producción.

El paisaje que brilla en el horizonte, por tanto, es uno de desnacionalización total o de globalización, como se dice ahora.

Se desdibujan las fronteras entre las empresas nacionales y las extranjeras. Las maquiladoras foráneas ya no sólo maquilarán, porque podrán vender al mercado mexicano. Las grandes empresas mexicanas, a su vez, ya no serán cautivas del mercado nacional y exportarán gran parte de su producción sobre todo a Estados Unidos y Canadá.

Tal tarea no parece difícil si tenemos en cuenta que en el comercio mundial de la IV, las exportaciones de prendas de vestir mexicanas a Estados Unidos sólo representan el 1.8% de las importaciones yanquis; es decir, México no penetra hasta ahora en el mercado estadounidense.

Teóricamente hablando, parece muy factible que México pueda remontar ese porcentaje. Pero ¿qué ha ocurrido con la industria

mexicana del vestido desde 1988, ese periodo que podríamos considerar de prueba?

En términos generales de 1980 a 1990 el PIB real del sector IV se contrajo en números absolutos y relativos. El desempeño de este sector fue pobre. Veamos algunos aspectos concretos.

En cuanto al saldo comercial, ha habido dos etapas a raíz de la apertura. En la primera, de 1985 a 1987, el saldo comercial mantuvo su tendencia ascendente; pero de 1988 a 1990 el saldo se deterioró a gran velocidad, es decir, aumentaron más las importaciones (p. 91).

Los precios del sector también se han deteriorado en los últimos dos años, porque han tenido que ajustarse a los precios internacionales. Dentro de esta lógica reinante, los economistas prescriben la realización de una reforma en las características del proceso productivo. En concreto se promueve la idea de que los productores nacionales deben "refugiarse en nichos" con más alto valor agregado.¹⁷

El empleo en la IV también ha disminuido de manera más que proporcional y los salarios oficiales se contrajeron en un 40% entre 1980 y 1988.

Los acontecimientos de los últimos tres años no aparecen tan halagüeños como los medios masivos de comunicación nos quieren inculcar. Aunque las predicciones firmes del futuro próximo deberán apoyarse en la contraposición de las dos secciones previas.

Conclusión: El futuro ocasionado por el TLC

El ingreso al TLC no está en discusión, pero sí el cómo. Las condiciones que exija México pueden ser decisivas para matizar las consecuencias del TLC en la sociedad mexicana.

Los que asocian el TLC con el ingreso en la modernidad y con la adquisición de la competitividad, afirman sin ambages que los

¹⁷ El ingeniero Gonzalo Robles, del Instituto de Proposiciones Estratégicas (IPE), hacía las mismas recomendaciones a los campesinos mexicanos al participar en el Simposio sobre el TLC que organizó el Instituto de Investigaciones Económicas (25 de septiembre de 1991). En vez de maíz y frijoles, los agricultores deberán dedicarse a producir flores, frutas, brócoli, espárragos, etcétera.

sectores de baja tecnología morirán, mientras que los de fuerte densidad de capital serán favorecidos.

Estos ideólogos de la modernidad creen que las reacciones provocadas por el ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1987 nos pueden dar una idea de lo que ocurrirá en el corto y mediano plazo: los juguetes mexicanos desaparecieron, la electrónica de consumo se borró del mapa, los vinos mexicanos morirán, la industria textil a la vieja moda está desapareciendo (Santa Ana Chiautempan, Tlaxcala),¹⁸ tampoco podemos competir con el arroz de Filipinas, etc. Nos parecen demasiado mecánicas estas aseveraciones del ingeniero Gonzalo Robles.

A la esencia del modo de producción capitalista pertenece su innegable tendencia polarizadora, sobre todo en épocas de crisis y, más aún, en la periferia capitalista. Pero la concentración de la riqueza en las grandes empresas modernas, específicamente las transnacionales del vestido asentadas en México, no implica *ipso facto* la desaparición de las pequeñas empresas. Más bien lo que ocurrirá —ya ocurre, de hecho— será el incremento de una doble tendencia: las pequeñas empresas “formales” se verán cada vez más forzadas a practicar la subcontratación, es decir, comenzarán a maquilar para empresas más poderosas; en segundo lugar, las empresas “informales”, esto es clandestinas, se convertirán todavía más en maquiladoras de los pequeños empresarios nacionales. Esta tendencia ya fue captada incluso a través de los censos oficiales por Alfonso Mercado y por Francisco Giner de los Ríos y por antropólogos, quienes a través de múltiples estudios cualitativos de caso hemos podido documentar la enorme variedad de formas que las microindustrias domiciliarias pueden adoptar. Las costureras domésticas de las zonas urbanas marginadas suelen ser las dueñas de las máquinas de coser, con todas las consecuencias que esta posesión acarrea para tales trabajadoras que se convierten en un híbrido ocupacional, mezcla de microempresaria con fuertes matices capitalistas y de asalariada a destajo. En las zonas rurales, sin em-

¹⁸ Una información más matizada acerca del reciente desarrollo industrial en Tlaxcala puede obtenerse en nuestro artículo “La Industria Domiciliaria del Vestido en Tlaxcala. Una investigación exploratoria”, en *Acta Sociológica*, Vol. IV, núm. 1 (enero-abril, 1991) pp. 47-61.

bargo, a veces las grandes empresas del vestido y a veces las transnacionales productoras de las máquinas de coser se encargan de repartir esas máquinas en los pequeños poblados y rancherías, con lo que convierten a las costureras en proletarias cautivas y sobreexplotadas.

Algunas microempresas podrán refugiarse en esos “nichos” de alto valor agregado (las bordadoras, por ejemplo, o las que puedan maquilar para empresas de alta costura), pero la mayoría de las microempresas, por ser un taller individual o familiar, o se convierten en subcontratistas de intermediarios a su vez subcontratistas o entran de lleno en la popularizada figura del “Empléate a tí mismo”.

Pero debe quedar claro que este engendro ideológico no es un invento de las masas atomizadas, sino que es un descubrimiento enraizado en las “teorías” del economista peruano Hernando de Soto, ideólogo en América Latina del National Endowment for Democracy de bien conocida prosapia reaganiana.

En definitiva, nos encontramos aquí con las manifestaciones de la ideología neo-liberal y sus propuestas —obviamente insuficientes— para solucionar el doble problema del desempleo y de las microindustrias en la periferia latinoamericana.

Huelga decir que los sindicatos tradicionales no saben qué hacer frente a esta problemática laboral. Las categorías germanas o italianas de los sindicalistas europeos sirven de poco para captar el meollo y la idiosincrasia de la informalidad “latinoamericana” y los propios sindicatos mexicanos están demasiado ocupados con la crisis irreversible de los obreros “formales”, ya sean electricistas o maestros.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, Jorge. *Lucha urbana y acumulación de capital*, México, Ediciones de la Casa Chata, 1980.
- Alonso, José Antonio. *Sexo, trabajo y marginalidad urbana*, México, Editorial Edicol, 1981.
- . “El concepto de la marginalidad urbana y su uso en América Latina”, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, México, núm. 128 (abril-junio, 1987) pp. 51-71.
- . *Mujeres, maquiladoras y microindustria doméstica*, México, Ediciones Fontamara, 1991 a.

- _____. "El papel del sector informal en la sociedad mexicana. Un acercamiento crítico a las microindustrias" en *Problemas del Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol. XXII, núm. 86 (julio-septiembre, 1991) pp. 127-147.
- _____. "La industria domiciliaria del vestido en Tlaxcala. Una investigación exploratoria", en *Acta Sociológica*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, vol. IV, núm. 1 (enero-abril, 1991) pp. 47-61.
- Arias, Patricia. "El empleo a domicilio en el área rural: la nueva manufactura", en *Estudios Sociológicos*, México, El Colegio de México, vol. VI, núm. 18 (septiembre-diciembre, 1988) pp. 535-552.
- Benería, Lourdes y Marta Roldán. *The crossroads of class and gender*, Chicago University Press, 1987.
- Escobar L., Agustín y Mercedes G. de la Rocha. "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", en *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 18. (septiembre-diciembre, 1988) pp. 553-581.
- Giner, Francisco. *Very small industrial enterprises in Mexico: stagnation, disappearance and growth*, Tesis Doctoral, University of Sussex, 1986.
- Peña, Florencia y José C. Gamboa. "Entre telas e hilos de colores: Mujer y confección industrial de ropa en Yucatán" en Vania Salles y Elsie Mc Phail (coords.). *Textos y pretextos, once estudios sobre la mujer*, México, El Colegio de México, 1991, pp. 309-380.
- Portes, Alejandro y otros (eds.). *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. London, The Johns Hopkins University Press, 1989.
- Roubaud, Francois. "La valeur ajoutée du secteur non enregistré urbain au Mexique", en *Stateco Insee* (mars, 1989) Paris, versión mimeografiada.
- Soto, Hernando de. *El otro sendero*, México, Editorial Diana, 1987.
- Suárez Ramírez, Luz María. "La industria a domicilio en México: Un estudio de caso en una zona rural", en *Revista de Economía*, vol. II, núm. 1 (enero-junio, 1983) pp. 131-352, UAM-Azcapotzalco.
- Treviño, Sandra. *El trabajo a domicilio: una forma específica de proletarización de la mujer*, UAM-Iztapalapa, Tesis de Licenciatura en Antropología Social, México, 1986.
- Wiener, Antje. "Zur Frauenerwerbsarbeit in Lateinamerika: Mexikanische Naherinnen zwischen Heimarbeit und Weltmarkt fabrik", Diplomarbeit, Freie Universität, Berlin, 1989.