

gración económica con Estados Unidos probablemente no contribuya a cambiar este patrón. México apoya la inclusión de los llamados sumideros de gases en los mecanismos de reducción de emisiones, en el entendido de que una cuarta parte de su territorio es boscoso, por lo que el país es superavitario en cuanto a la capacidad para abatir el efecto invernadero. Sin embargo, debemos recordar que hasta ahora hay controversia acerca de la capacidad de absorber los gases con efecto invernadero en tales sumideros. A pesar de los esfuerzos por detener la deforestación, aparentemente México continúa perdiendo bosques. Por último, la mayor parte del territorio nacional se encuentra en la zona tropical, una de las más vulnerables a los efectos del cambio climático.

Volviendo al libro, Edit Antal sugiere que Estados Unidos difícilmente modificará su postura relativa al cambio climático y que, por lo tanto, el mundo encontrará alguna solución. Se echa de menos una propuesta clara acerca de cómo podrá llegarse a tal estado de cosas, aun cuando la autora apunta la salida pragmática encontrada al problema de la destrucción de la capa de ozono y el interés que pueden tener las grandes corporaciones en la solución de este otro problema, así sea sólo por mantener una imagen ante los consumidores. No obstante, hay que recordar que los acuerdos sobre bienes comunales son frágiles y lo son más si uno de los mayores jugadores se niega a participar. Dada la urgencia de encontrar soluciones, sería deseable explorar todas las opciones disponibles y medir las posibilidades de éxito de las propuestas de la Unión Europea en las condiciones políticas reales en que se desarrolla la actividad económica del mundo.

FIDEL AROCHE

Robine van Dooren, *Garments on the Move. The Local Dynamics of Export Networks in La Laguna, Mexico*, Thela, Latin America Series, 2003, 312 pp.

La mundialización de la economía ha generado cambios rápidos y de gran alcance en la organización y la geografía de la producción industrial. Nuevos lugares, como los *clusters*¹ o núcleos de “concentración geográfica y

¹ El *cluster* (agrupamiento y racimo, en su traducción literal) es una de las categorías que se utilizan, junto con “distritos industriales” o “sistemas productivos locales”, para designar los sistemas locales de desarrollo manufacturero, generalmente especializados en una actividad, por ejemplo, la cadena productiva de los sectores textil-vestido, la alimenticia o la automotriz.

sectorial de empresas”, de los países en desarrollo son constantemente incorporados en la cadena de valor global. Dentro de este marco, Robine van Dooren estudia la relación entre las dinámicas del *cluster* y las redes de producción industrial globales/internacionales, tomando el caso del *cluster* de La Laguna en el norte de México, el cual se especializa en la exportación de pantalones de mezclilla. La selección de este *cluster* parece pertinente. En efecto, la industria del vestido es un buen ejemplo del proceso de globalización caracterizado por una integración global y una concentración regional de la actividad económica. Además, este estudio de caso tiene lógica en el conjunto de la investigación de la autora: un estudio precedente centrado en el análisis de El Paso:² “The Jean’s Capital of the World”, da un ejemplo del peligro de la globalización para distritos industriales que dependen de relaciones externas para la organización de la producción y el acceso al mercado. Después de la puesta en marcha del TLCAN, sus clientes se movieron hacia lugares de producción mexicanos, particularmente en La Laguna. De ahí que resulte interesante y necesario examinar las fuerzas que mueven la industria del vestido, como la estructura de la producción, las relaciones intra y extra *cluster*, y muchas otras características de la industria en nuevos lugares, como el *cluster* de La Laguna.

La autora dedica los dos primeros capítulos del libro que fue su tesis de doctorado a establecer un marco teórico. Primero plantea las características de la industria del vestido en el ámbito global, las cuales casi no han cambiado desde principios del siglo XIX. Desintegración vertical en el proceso de producción, gran intensidad en trabajo y poca intensidad en capital favorecen una gran fragmentación en esta industria, de donde resultan redes de producción basadas en la relación interempresa contratante/subcontratante. Sin embargo, con su desarrollo en el ámbito global, no se puede negar que la industria del vestido ha evolucionado en estas últimas décadas. Por una parte, la industria es presionada de manera creciente a seguir las tendencias del mercado y de la moda, lo que significa que la mercadotecnia y la venta al por menor se están desarrollando mucho. Por otra parte, la omnipresencia/dispersión geográfica de la industria del vestido es indiscutible y se debe esencialmente a las políticas comerciales (por ejemplo el acuerdo multifibras de 1974) y a la voluntad de aprovechar las condiciones especiales de una región según las exigencias del producto.

El segundo capítulo trata de las perspectivas conceptuales que reciben la mayor atención en los estudios contemporáneos sobre desarrollo industrial. Dentro de las perspectivas de las redes, hay dos enfoques: el enfoque

² R. van Dooren y T. van Waerden, *The Garment Industry in El Paso and Cd. Juárez: Automate, Emigrate or Eliminate?*, tesis de maestría, Utrecht University, 1997.

de cadena de valor global que estudia en el ámbito global los mecanismos de gobernanza transmitidos a través de relaciones verticales entre empresas, y el enfoque de los *clusters* que enfatiza las relaciones horizontales entre empresas que existen en el ámbito local, combinación benéfica de cooperación y competencia. Así, *Garments on the Move* plantea que el cruce de estos dos enfoques ofrece el mejor marco de análisis de las empresas que pertenecen a un *cluster* y que quieren exportar mediante su participación en la cadena de valor global, como es el caso del *cluster* de exportación de La Laguna. Además, es una perspectiva adecuada para el estudio de las posibilidades de desarrollo económico de la región. En el debate teórico, la concentración de unidades de producción que caracteriza los *clusters* facilita la difusión rápida de las innovaciones y de la información, y permite el aprendizaje y la mejora.

El tercer capítulo trata del contexto concreto dentro del cual opera la industria del vestido en La Laguna, es decir, las particularidades de la estrecha relación funcional entre Estados Unidos y México dentro de esta industria. La autora insiste en tomar en consideración los cambios políticos para entenderla. Para enfrentarse a la competencia, esencialmente asiática, Estados Unidos, el mercado nacional más grande del mundo, el primer importador y exportador en la industria del vestido, implementó, desde 1964, arreglos de producción compartida por medio del "programa 807", alentando divisiones en la cadena de valor global y permitiendo relocalizaciones de algunas etapas del proceso de producción, como el montaje, en los países con bajos salarios. México (y los países del Caribe también) aprovechó esta circunstancia para desarrollar maquiladoras en su frontera norte, lo que, sin embargo, no tuvo efectos que generaran un proceso de industrialización local. No obstante, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos crecieron con la liberalización de la economía mexicana, y sobre todo de manera excepcional después de la implementación del TLCAN en 1994. Cabe añadir la situación de México como "estrella ascendente" en la industria del vestido, ya que es uno de los primeros exportadores dentro de los países en desarrollo, lo cual se debe también a las tendencias estructurales de la industria que priorizan el corto plazo y favorecen en consecuencia la proximidad geográfica al mercado. Hoy, se ha ampliado la participación mexicana más allá del montaje o ensamble, lo que permite una integración local del proceso industrial, condición esencial para la mejora o el escalamiento (*upgrading*) en un esquema de lo que se ha denominado el "paquete completo de producción" (*full-package*). Por eso, el desarrollo de la industria del vestido en los Estados Unidos y en México muestra más que una caída de la producción en el primero y un incremento en el segundo: por medio de una reconfiguración de la cadena de

valor global en Estados Unidos, se afirmó una división del trabajo binacional entre compradores estadounidenses y contratantes mexicanos.

La parte más original e interesante del libro de Van Dooren reside en el estudio del caso del *cluster* de la Comarca Lagunera, el cual corresponde a cinco de los nueve capítulos que componen el libro. Esta parte empieza por una presentación de la Comarca Lagunera, situada entre los estados de Coahuila y Durango, en la parte central del norte de México. Esta región se caracteriza por un desarrollo desigual entre una zona urbana en expansión (concentrada en las ciudades de Gómez Palacio, Torreón y Ciudad Lerdo) y una zona rural pobre y afectada por un proceso de “descampesinización”. Antes famoso por su producción de trigo y después de algodón, el sector agrícola está hoy en crisis. No obstante los esfuerzos por diversificar la agricultura local (crianza de ganado lechero), el desempleo rural es alto. De ahí que las migraciones periódicas o permanentes hacia la zona urbana o la frontera estadounidense no cesen de aumentar. Así, la zona urbana concentra 70% de la población regional. Urbanización e industrialización van juntas desde la década de los setenta. La industria del vestido, que creció hasta el año 2000 en que se terminó la investigación, creaba la mayor parte de los empleos en la región, tenía desde hacía muchos años buenas condiciones para desarrollarse y hacer de La Laguna “the new jeans capital”: modestas y antiguas industrias textiles y del vestido ligadas a la producción de algodón, una población joven y bastante bien formada, buenos transportes con la llegada temprana del tren y una situación geográfica estratégica, esencialmente por su cercanía al mercado estadounidense. Otra de sus ventajas fue también una reserva de mano de obra abundante y barata. Todo eso permitió que al paso del tiempo La Laguna se convirtiera en una región dinámica y aprovechara el TLCAN para transformarse en un *cluster* orientado a la exportación de prendas de vestir.

Para examinar las características estructurales de este *cluster*, Van Dooren adopta una perspectiva comparativa, la cual le permite demostrar que La Laguna es un caso único. Es un *cluster* de contratantes, orientado a la exportación, especializado en la producción de pantalones de mezclilla estándares dirigidos a la parte media del mercado estadounidense: 81% de las empresas tienen el pantalón de mezclilla como producción principal y entre 90 y 95% de la producción local está destinada al mercado estadounidense. La autora se propone explicar estas diferencias con otros *clusters* por su entrada en el proceso de globalización: la multiplicación de las empresas de exportación con la puesta en marcha del TLCAN resulta menos del “know how”, de las capacidades endógenas y de las estrategias de las empresas, que de la demanda exógena y las bajas barreras de entrada en el mercado. La producción para el mercado nacional es muy pequeña, casi

suministro de tejidos y máquinas. A pesar de una fuerte imbricación local de los empresarios y de las empresas, de una cierta proximidad espacial, cultural y social, la confianza no domina las relaciones contratante/subcontratante. Van Dooren añade a la justificación por la cultura regional, dada por los empresarios entrevistados, la horizontalidad de los subgrupos sociales y familiares. Por eso, la falta de cooperación y solidaridad en las relaciones intra *cluster* acentúa la definición de La Laguna como un *cluster* desviacionista. El estudio de las relaciones extrarregionales demuestra que la cooperación está más presente en la relación comprador estadounidense / contratante local, debido al surgimiento del *cluster* por su incorporación a las redes de producción de los compradores estadounidenses y no, como sucede generalmente, por la eficacia de las relaciones intra *cluster*.

Por eso, *Garments on the Move* enfatiza también las relaciones que cultiva La Laguna con el mundo exterior. Los compradores estadounidenses se están diversificando mucho desde hace algunos años; están multiplicando, por lo tanto, la estructura de las redes, entre estos últimos y los productores locales, y las estrategias organizacionales y productivas: la industria del vestido entró en un proceso de hibridación. Los industriales que trabajan con marcas (*branded manufacturers*) (15%) son fabricantes presentes localmente por medio de instalaciones con inversión extranjera directa, y, ahora, son también compradores externos que tienen relación de contratación estabilizada con ciertos productores de La Laguna. Después del TLCAN, al lado de estos industriales que trabajan con marcas, aparecieron muchos comerciantes al por menor y diseñadores. Sus redes ostentan relaciones más alejadas de los productos y productores por la importancia de los intermediarios cuyos papeles se multiplican desde el TLCAN. Los diseñadores/distribuidores son nuevos en La Laguna. Sus estrategias de redes representan una mezcla de las dos precedentes: implicación directa y exclusiva con el producto durante la fase de premontaje, como los industriales que trabajan con marcas, pero que cesa después del diseño de la ropa y la designación del tejido, como los comerciantes al por menor. Sus exigencias de una mayor flexibilidad en la fabricación y la gestión, de mayores servicios y de una producción de "paquete completo" dan un impulso para reducir la distancia entre las capacidades locales y la demanda del mercado de más calidad en los productos. Van Dooren pone en relieve también la negligencia de las pequeñas empresas por un mercado interior de acceso fácil por su índole fragmentada y que les puede permitir, entre otras cosas, una diversificación de los riesgos, una dependencia menor del mercado estadounidense y la oportunidad de experimentar "producción de paquetes completos". En este sentido, la autora habla de una oportunidad de mejora perdida: el mercado local parece alentar más cualidades empresariales que el mercado de la exportación.

poco optimista del *cluster*, más aún cuando, con la perspectiva de la integración de las prendas de vestir a la OMC en 2005 y la consecuente relocalización de su producción, la industria del vestido local ofrece pocas o ninguna ventaja competitiva que le permitan ver con confianza el futuro. Además, la crisis de 2001, que está descrita en un anexo, ya que ocurrió después del trabajo de campo de la autora, muestra por primera vez, desde el auge, una disminución de la producción del vestido en La Laguna, confirmando el proverbio mexicano: “cuando Estados Unidos tiene gripa, México se enferma de neumonía”. Sin embargo, la crisis no genera más cooperación interempresas pero sí más mejora.

Comparado con *clusters* de otros países en desarrollo, el libro nos muestra que el de La Laguna es un caso único. Sin embargo, en el marco de la industria mexicana del vestido y de su reciente orientación a la exportación, Van Dooren concluye que La Laguna es un ejemplo típico, al igual que el *cluster* de Puebla/Tehuacán o el de Yucatán. Esta conclusión amplía el interés por los resultados de este estudio que pone en relación las dimensiones local y global.

En suma, este libro ofrece un análisis riguroso de las transformaciones sociales y económicas que ocurren en el espacio regional y local como resultado de la división internacional de la producción y del trabajo en el marco de la formación de bloques regionales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de la mundialización de la economía. Con una revisión cuidadosa de las principales fuentes bibliográficas, la autora realizó un estudio original sobre el *cluster* del vestido con base en trabajo de campo. En cuanto a su estructura y su forma, el texto es coherente y está escrito en un lenguaje claro y sencillo, sin menoscabo de su profundidad. El trabajo arroja luz sobre este tema y brinda información, análisis y reflexiones que sin duda serán muy útiles para diversos sectores como el académico, el laboral, el empresarial y el sector público para la toma de decisiones.

AGATHE SCHVARTZ

Cristina Puga, *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, UNAM-Miguel Ángel Porrúa, 2004, 288 pp.

Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es una obra importante porque examina no sólo el proceso de negociación entre los países firmantes del tratado, sino también la negociación previa que se dio dentro de México entre el gobierno y los empresarios organiza-