

# LA SUBCONTRATACIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS DE LA CONFECCIÓN EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO\*

**CONCEPCIÓN ALVARADO ROSAS\*\***

**ANTONIO VIEYRA\*\*\***

*Fecha de inicio de proceso de arbitraje: 22 de mayo de 2002*

*Fecha de aceptación: 26 de septiembre de 2002*

## RESUMEN

En estos momentos de globalización económica es importante poner atención a las estrategias que llevan a cabo las grandes empresas para enfrentar la reestructuración productiva. En este artículo se presenta un panorama general de la subcontratación que se tiene en algunas unidades fabriles de la confección, como respuesta a la fuerte competencia generada por la internacionalización de los mercados. Dichas industrias utilizan como estrategia el proceso de subcontratación, ya que les permite descentralizar su actividad y, por lo tanto, segmentarla. La subcontratación proporciona a las grandes empresas ciertos beneficios como son: la disminución en los costos de producción y un incremento sustancial de las ganancias.

Dentro de la industria de la confección no debe dejarse de lado el concepto de maquila, ya que las grandes empresas del ramo subcontratan a otras para que realicen las actividades propias de ensamblado de la prenda.

*Palabras clave: subcontratación, maquila, descentralizar, grandes empresas, industria de la confección.*

---

\*Este artículo muestra algunos resultados del Proyecto de Instalación denominado "Las empresas multinacionales y el desarrollo urbano en la Ciudad de México". Dicho proyecto fue financiado por el CONACYT (134140-5) donde la primera autora fungió como responsable.

\*\* Doctora en Geografía. Posgrado de Geografía, Facultad de Filosofías y Letras de la UNAM. Correo electrónico: <conni@igiris.igeograf.unam.mx>.

\*\*\* Doctor en Geografía. Especialidad en Trabajo, Empleo y Desarrollo, Universidad Complutense de Madrid. Correo electrónico: <antonio.vieyra@correo.unam.mx>.

## SUBCONTRACTING OF MAJOR CLOTHING FIRMS IN THE MEXICO CITY METROPOLITAN AREA

### ABSTRACT

In this era of economic globalization, it is important to note the strategies implemented by major firms to cope with productive restructuring. This article provides a general overview of the subcontracting that takes place in certain clothing manufacturing units as a response to the fierce competition created by the internationalization of markets. These industries use subcontracting as a strategy, since it enables them to decentralize their activity and therefore to segment it. Sub-contracting provides major firms with certain benefits such as the reduction of production costs and a substantial increase in profits.

Within the clothing industry, the concept of assembly work should not be overlooked, since major firms in the industry sub-contract others to actually assemble garments.

*Key words: sub-contracting, assembly work, decentralize, large firms, clothing industry.*

## LA SOUS-TRAITANCE DES GRANDES ENTREPRISES DE CONFECTION DANS LA ZONE MÉTROPOLITAINE DE MEXICO

### RÉSUMÉ

En cette période de globalisation économique, il est important de porter l'attention sur les stratégies employées par les grandes entreprises pour faire face à la restructuration productive. On présentera ici une vue générale de la sous-traitance qui existe dans certaines entreprises manufacturières de la confection en réponse à la forte concurrence générée par l'internationalisation des marchés. Ces entreprises utilisent comme stratégie le processus de sous-traitance, celui-ci leur permettant de décentraliser leur activité et donc de la segmenter. La sous-traitance fournit aux grandes entreprises certains bénéfices, tels que la diminution des coûts de production et une augmentation substantielle des gains.

Dans l'industrie du vêtement, il ne faut pas omettre le concept de maquila, car les grandes entreprises de cette branche font appel à d'autres entreprises pour qu'elles réalisent les activités propres à l'assemblage du vêtement.

*Mots-clés : sous-traitance, maquila, décentraliser, grandes entreprises, industrie du vêtement.*

## INTRODUCCIÓN

**E**l fenómeno de la globalización económica ha incidido, sin duda, y en gran medida, en la forma de actuar de las empresas, mismas que buscan maximizar los beneficios aprovechando las ventajas generadas por los nuevos adelantos tecnológicos y las nuevas condiciones flexibles en las que se lleva a cabo la producción (Scott, 1988 y 1994; Méndez, 1997; Soja, 1991). Dicha flexibilidad ha hecho posible la descentralización de ciertos procesos productivos o fases de éstos hacia territorios con mayores ventajas comparativas (Fornengo, 1992; Benería, 1991; Dicken, 1992; Hoffman, 1985; Vieyra, s/f); asimismo, el sistema global de intercambio en las nuevas relaciones de producción conlleva a una nueva división internacional del trabajo (Fröbel, 1980; Piore y Sabel, 1984; Faegin y Smith, 1991). En este sentido, los actuales mecanismos de intercambio han conducido a las grandes empresas a establecer ciertas estrategias como la subcontratación, que permite la descentralización productiva y, por lo tanto, la segmentación de las labores, así como la reducción en los costos de producción, incremento en las ganancias y una desvinculación de los riesgos que se desprenden de esta actividad. En el caso de la industria de la confección los mecanismos de subcontratación son inherentes y permiten a las empresas mantenerse en dicho proceso mediante la descentralización de sus actividades. Esta descentralización implica para las firmas desligarse del segmento donde se requiere de un uso intensivo de la mano de obra y así dominar la fase inicial que se refiere al diseño de la prenda y la etapa final, que es la distribución y comercialización del producto. Estas dos etapas son generadoras de un mayor valor adicional, y están controladas por las grandes empresas del sector tanto nacionales como internacionales.

En este trabajo se analiza el proceso de subcontratación que llevan a cabo las grandes empresas de la confección para encarar la reestructuración productiva, fruto de la globalización económica, que se efectúa, sobre todo, en las grandes ciudades de países en desarrollo, como es el caso de la Ciudad de México. Para fines de este estudio, se entiende por subcontratación el contrato que hace una empresa a otra para que ésta realice determinadas actividades dentro de un proceso productivo.

Con este objetivo el trabajo queda dividido en seis secciones: 1) enmarca el proceso de reestructuración económica y cambio industrial dentro de la globalización; 2) detalla la subcontratación que llevan a cabo algunas industrias para sobrevivir en el proceso productivo y encarar la férrea competencia a la que están sometidas, para permanecer en un mercado competitivo a escala nacional e internacional; 3) después de explicar el proceso de subcontratación, se aborda

el tema de la fragmentación que se presenta en la industria de la confección; 4) posteriormente, describe de manera general, las conexiones entre la industria textil y de la confección en el proceso productivo; 5) expone un breve marco histórico de la industria de la confección en México. 6) finalmente, identifica algunas características generales de las grandes empresas<sup>1</sup> de la confección dentro de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México<sup>2</sup> (ZMCM) en el año 2001.

Esta última sección se elaboró con base en una encuesta que se aplicó a 16 grandes empresas localizadas en la ZMCM; en dicha encuesta se identificaron los siguientes temas: a) insumos y proveedores, b) maquila y/o subcontratación, y c) destino de la producción. Todas estas características proporcionan un panorama general de cómo las grandes empresas de la confección afrontan el proceso de reestructuración económica por medio de la subcontratación.

## I. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y CAMBIO INDUSTRIAL

El crecimiento de las ciudades ha ido a la par con el desenvolvimiento de la industria, y con el paso del tiempo y las relaciones fabriles y urbanas se fueron intensificando hasta caracterizar el desarrollo de las sociedades avanzadas. Las ciudades representaban, en primer lugar, los centros de acumulación del capital y, en segundo, un control y concentración de los mercados. Estas ventajas comparativas que ofrecían las ciudades contribuyeron a que las empresas se asentaran en ellas y aprovecharan las economías de aglomeración, ya que los espacios urbanos fueron los más valorados por las grandes empresas.

Según Méndez (1996: 257), las ciudades representaban para las empresas la cercanía con otras unidades fabriles y servicios complementarios a la producción, tales como los financieros, los jurídicos, los comerciales y los publicitarios. Además de estas ventajas, la industria se encontraba próxima a la infraestructura y el equipamiento, así como a la mano de obra y a los mercados de consumo que eran muy amplios y diversificados, lo que le per-

1 En el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) del 30 de marzo de 1999 se establecen los criterios de estratificación de empresas de la industria por número de trabajadores de la siguiente manera: microempresa 1-30; pequeña empresa 31-100; mediana empresa 101-500; y gran empresa 501 en adelante.

2 Para fines de este estudio se consideró la clasificación de Delgado (1988), donde divide a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México en cuatro anillos metropolitanos: la ciudad central, las áreas intermedias, la segunda conurbación y la metropolización.

mitía estar en contacto con la información e innovación que se generaba en estos centros urbanos. Sin embargo, los servicios que ofrecían las principales ciudades y los nuevos procesos económicos que se estaban gestando en el ámbito internacional condujeron a una reestructuración de estos espacios, principalmente en aquellos de gran tamaño.

La reestructuración económica presentada en las principales metrópolis implicó: 1) el cierre de establecimientos industriales que se encontraban relacionados con la industria textil, automotriz y petroquímica, entre otros; 2) la apertura de establecimientos industriales como los *sweatshops*, es decir, grandes talleres que ocupan mano de obra de baja calificación y remuneración; ejemplo de éstos se encuentran en la confección de ropa y la electrónica; 3) el desarrollo de servicios, como los bancarios, financieros y de seguros relacionados con las nuevas oficinas que se establecen en los espacios urbanos que han modificado su estructura y funcionamiento, y 4) la expansión de corporaciones de las áreas centrales hacia espacios semiperiféricos o periféricos (véase Aguilar, 1996: 33 y Feagin y Smith, 1991: 3-34).

De este modo, la reestructuración económica ha afectado a un número considerable de empresas y ha modificado su proceso productivo, lo que les ha permitido competir con otras empresas a escala global. Los efectos de la reestructuración han actuado en forma diferencial en los sectores y, muy particularmente, en aquellas actividades tradicionales, como las industrias de confección, textil, juguetería, madera y alimentos, las cuales han experimentado los estragos de la globalización económica.

Una de las estrategias que han establecido algunas grandes o medianas empresas formales para modificar su proceso productivo, es la subcontratación que realizan con otras de menor tamaño o, inclusive, con empresas no formales que permiten a las primeras obtener menores costos de producción y aumentar su rendimiento. La subcontratación, además de que sigue ciertos códigos de operación, necesita de ciertos espacios donde desarrollar sus actividades, ejemplo de ello son los *sweatshops*, las maquiladoras, los talleres informales y el trabajo a domicilio. Cada una de estas modalidades actúa de manera similar, aunque con algunos matices; sin embargo, en su conjunto, han permitido que las empresas se reestructuren. Como lo menciona Feagin y Smith (1993: 23), la expansión de los *sweatshops*, ha sido, sin lugar a dudas, parte de la reestructuración económica que afecta de manera evidente a las ciudades de Estados Unidos, como Los Ángeles, Nueva York y Chicago. En estos *sweatshops* gran parte de la mano de obra proviene de Asia, el Caribe y México.

Los procesos de reestructuración económica han provocado la absorción de las áreas periféricas, lo que ha conducido a que estos espacios concentren

cada vez más la actividad industrial, sobre todo aquella de tipo marginal, como ocurre en algunos casos con la subcontratación. Sin embargo, en las ciudades centrales desaparece la actividad industrial para dar paso a la instalación de servicios avanzados a la producción; es decir, aquí se concentran las actividades anteriores a la fabricación, como la gestión, la planificación, la investigación y el desarrollo (I+D), y las posteriores a la fabricación, como el diseño, la ingeniería, el control de calidad, la comercialización y los servicios posventa (Méndez, 1996: 268). Dichas actividades —divididas antes y después de la producción—, se realizan en las ciudades centrales, ya que por sí mismas recuperan su inversión; sin embargo, las actividades propiamente designadas a la producción están siendo descentralizadas y, en muchos casos, muy fragmentadas (subcontratación).

Algunos de los factores más importantes que fomentan la descentralización y reindustrialización en las áreas periféricas han sido la presencia de suelo urbanizable y relativamente barato, y bajos o nulos controles urbanístico-ambientales. Los menores costos de reproducción social en las áreas periféricas, unidos a la frecuente multiactividad en el trabajo a domicilio, se han conjugado para que la mano de obra, predominantemente femenina, tenga bajos salarios. Este tipo de dinámica se observa en ramas como la confección, calzado, alimentos, electrónica y juguetería, donde se presenta una explotación de la mano de obra que se traduce en una infravaloración y una ausencia de alternativas laborales. Todas estas características las convierten en una mano de obra cautiva que no puede elegir y, por lo tanto, que ha de aceptar las condiciones impuestas por la lógica de la economía global y del capitalismo (Méndez, 1996: 284).

En este caso se hará referencia a la industria de la confección como una actividad industrial, que ha tenido que reestructurarse por medio de la modernización en sus procesos, sobre todo, en lo que se refiere al diseño y corte, así como a la distribución y comercialización de los bienes producidos. En estos segmentos —diseño, corte, distribución y comercialización— las empresas han invertido grandes cantidades de recursos económicos para automatizar electrónicamente sus procesos y descentralizar la etapa intermedia, donde se lleva a cabo la subcontratación, y así controlar la fase inicial y final de toda la transformación.

## II. EL PROCESO DE SUBCONTRATACIÓN

En el proceso de subcontratación existen dos niveles, el internacional y el nacional, cada uno presenta características particulares, pero relacionadas entre sí.

### *La subcontratación internacional*

Entre los diferentes tipos de relaciones que se establecen entre los países capitalistas desarrollados y en desarrollo se presenta la subcontratación internacional, gracias a la cual algunas empresas importantes pueden reducir sus costos de producción y permanecer en el proceso productivo para competir en un mercado mundial.

La subcontratación es un proceso muy demandado en la reestructuración económica y particularmente en la confección, por ejemplo, Hoffman (1985: 381) menciona que en Estados Unidos ha aumentado la subcontratación internacional a partir de la década de 1970, puesto que 10 de las grandes empresas más importantes del país sumaron 20% de la producción bajo este esquema, y en los últimos cinco años han crecido mucho más rápido que todo el sector de la confección en su conjunto. Además, desde la década de 1960 y la de 1970, se ha encontrado que algunas grandes empresas estadounidenses y japonesas trabajan con procesos de subcontratación.

En particular, las estrategias que establecieron las empresas estadounidenses para enfrentar la intensa competencia internacional de los países de la cuenca del Pacífico estuvieron dirigidas en dos direcciones: concentraron sus esfuerzos en los mercados y en la producción. Estos esfuerzos los encaminaron a satisfacer las necesidades en la demanda de la moda, así como a orientar las inversiones hacia la disminución de los costos y el aumento en la productividad por medio de la subcontratación. Por otro lado, las empresas japonesas establecieron sus nexos de subcontratación internacional en Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur, y su producción estuvo dirigida básicamente a satisfacer las necesidades de los mercados latinoamericano y, más tarde, el estadounidense.

Para el caso de la industria de la confección es importante hablar de países, pero en el contexto de la globalización económica, donde el flujo de capital no tiene nacionalidad y las nuevas formas de operar de las grandes empresas conllevan a definir los territorios, es más relevante referirse a las firmas. Ejemplos concretos son las empresas manufactureras de los *jeans* "Levi Strauss", "Benetton" en la confección de ropa en general y "Cacharel" en la confección de camisas.

"Levi Strauss" es la empresa más reconocida en la confección de pantalones vaqueros de mezclilla, y para tener una idea del poder de facturación que tuvo a escala mundial, esta multinacional a finales de la década de 1970 vendió 50 millones de dólares por año (Dicken, 1994: 260). Una de las estrategias que estableció fue la subcontratación internacional, que llevó a cabo en países localizados en Europa, América Latina y Asia. La descen-

tralización de las actividades la realizó con la finalidad de tener el liderazgo en la elaboración de *jeans* a escala mundial, por medio de la reducción de los costos de producción. Esta estrategia estaría sustentada en la práctica de la subcontratación, que le permitiría obtener el liderazgo internacional. Sin embargo, en 1992 y 1993 “Levi Strauss” tuvo problemas con algunas empresas que subcontrataba por la excesiva explotación que hacía de los trabajadores, hasta el extremo de que la multinacional tuvo que cancelar toda relación con las empresas establecidas en Birmania, Perú y China.<sup>3</sup>

La firma “Benetton”<sup>4</sup> también tiene vínculos de subcontratación con empresas más pequeñas dentro y fuera de la misma Italia, mediante un complejo y sofisticado sistema de producción y distribución. Como lo menciona Pérez (1988: 69), la organización “Benetton” es una empresa considerada como una de las más exitosas en el área de la confección, ya que está constituida por una red flexible de producción y distribución. Por el lado del mercado, tienen 2 500 puntos de venta ubicados tanto en Italia como en el resto de Europa, equipados con cajas registradoras diseñadas especialmente y capaces de transmitir en línea información detallada sobre el tipo, talla y color de los artículos vendidos. Estos datos son recibidos y procesados centralmente para alimentar la toma de decisiones a nivel de diseño y producción. Ahí, la flexibilidad de las plantas principales se complementa con una red de unas 200 empresas pequeñas, que están bajo convenio de trabajo a destajo, las cuales sirven de “colchón” cuando hay variaciones en términos de volumen. El sistema reduce a 10 días el tiempo de respuesta a los cambios en el mercado, recortando drásticamente el nivel de inventario.

El caso de las afamadas camisas de la empresa francesa “Cacharel”, ya no se hacen en Nimes, su ciudad madre, sino en múltiples pequeños talleres del sur de Italia, Portugal y Marruecos. Esta distribución espacial se debe a las rotundas diferencias regionales en los costos de producción. Por ejemplo, el costo-minuto de una camisa en la fábrica “Cacharel” de Francia era de 1.70 francos; en un taller subcontratado en Francia fue de 1.35 francos; en el sur de Italia de 0.50 francos; en Portugal 0.70 francos, y en Marruecos 0.50 francos. Así, no es de extrañar que la producción de “Cacharel” se maneje a través de la subcontratación, con 40 talleres en el extranjero y sólo 10 talleres en Francia (Arias y Wilson, 1977: 22). Como se observa, el costo de la mano de obra por minuto es más elevado en los países desarrollados y

---

3 Para mayor detalle consultar la siguiente dirección electrónica: <http://www.eurosur.org/EFTA/2000/textil.html>

4 También se aborda el tema de la firma “Benetton” en Fornengo (1992).



menor en aquellos que se encuentran en desarrollo, por cuyo motivo las empresas han optado por descentralizar su actividad para poder permanecer en su sector o enfrentar la competencia global de los mercados.

También existen otras empresas de ropa europeas que tienen sus centros de distribución del producto para ensamblado en países del norte de África y del Mediterráneo, como Grecia, Malta y Túnez. Autores como Fröbel, Heinrichs y Kreye (cit. por. Dicken, 1992: 261) mencionan que gran parte de la manufactura de la confección de Alemania Occidental se encuentra bajo la subcontratación de Alemania Oriental, Polonia, Hungría, Rumanía, Bulgaria y Yugoslavia. El caso es similar con las empresas británicas, las que han establecido fábricas en Portugal, Marruecos y Túnez.

Además de esta subcontratación internacional también existe otra que se enfoca a una escala menor, la nacional, pero que indudablemente se encuentran relacionadas.

### *La subcontratación nacional*

En algunos países el proceso de subcontratación que se presenta en el interior de cada uno de ellos puede ser el tradicional y el de especialidades (Villavicencio, 1994: 765). El primero, cuando la gran empresa confiere un segmento del proceso productivo a otra empresa más pequeña que tiene menores costos de producción que la empresa subcontratista, en cuya relación se presenta un beneficio exclusivamente económico. El segundo, el de especialidades, donde existe además de un beneficio de tipo organizativo y tecnológico, una especialización en algún segmento de la producción; asimismo, reorganiza su estructura productiva interna para incorporar una parte importante de las innovaciones tecnológicas, tanto en la gestión como en la producción, y adopta prácticas como las de justo a tiempo y de calidad total.

Las empresas modernas que asumen como parte de su proceso productivo la subcontratación de especialidades, deben concebir un cambio o una retroalimentación de conocimientos y de tecnología, lo que contribuirá a que las empresas que subcontratan y son subcontratadas se desarrollen adecuadamente bajo los lineamientos que cada una de ellas hayan establecido, para continuar con el proceso productivo imperante de la primera década del siglo XXI.

Cabe mencionar que dentro de una subcontratación nacional, al igual que la internacional, también se presenta la subcontratación tradicional y/o de especialidades, y no es privativo únicamente de las empresas a escala internacional. Las empresas que tienen una cobertura nacional también

hacen uso de estos dos tipos de subcontratación, dependiendo del sector y/o rama de la cual se trate; no es lo mismo hablar del sector automotriz que del de la confección, puesto que cada uno de ellos tiene procesos y formas productivas muy particulares.

Según Benería (cit. por Bustos, 1994: 21), existe una subcontratación que afecta a la industria tradicional y surge como un tipo de relación que se establece entre el subcontratante y el subcontratista: *a) articulación directa, b) articulación mediada, y c) articulación mixta.*

*En la articulación directa* no se presenta un intermediario, sino que la empresa entrega parte de su producción a los pequeños talleres. Esta articulación directa es menos dañina para la mano de obra que trabaja a domicilio, ya que no existe un agente intermedio que las explote más todavía. Entre más actores o agentes participen en la cadena de producción menos ganancias obtendrá el eslabón más vulnerable, que finalmente realiza la actividad más pesada de todo el proceso. *En la articulación mediada*, como su mismo nombre lo dice, existe una persona que sirve de enlace entre el empresario y el trabajador a domicilio. Seguramente aquí sí existe una mayor explotación de la mano de obra, simplemente por la existencia del intermediario. *En la articulación mixta* los productores venden los bienes en la tienda, y en este mismo lugar se realizan las labores de costura de manera clandestina.

El trabajo a domicilio es aquella labor de ensamblado que se desarrolla en el domicilio del trabajador y constituye una extensión de la fábrica o taller, por lo tanto, su casa se vuelve un departamento externo de armado, bordado, alforzado, precostura, marcado, deshilado y planchado de las prendas. Este tipo de trabajo se conoce comúnmente como maquila y no se encuentra concentrado en un solo espacio físico, ni lo lleva acabo exclusivamente un productor, sino que el proceso se encuentra muy fragmentado, y más aún, este trabajo está asociado a sectores de la población más marginada (Peña, 1994: 195-196) .

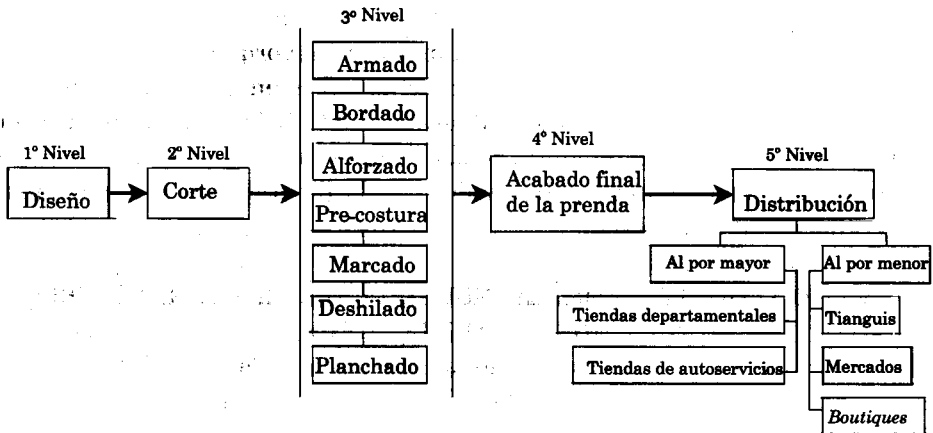
Hasta este momento se han identificado los diferentes niveles de subcontratación que existen en la industria de la confección, desde el internacional hasta el trabajo a domicilio, este último como la manera más elemental en la que se desarrolla y representa la expresión más segmentada que hay del trabajo. Entre las diferentes modalidades de subcontratación que se presentan en la industria de la confección, un agente activo es la mano de obra que desempeña un trabajo que puede ser realizado en su hogar o en la fábrica, y representa un vínculo entre el modo de producción formal y el informal.

A continuación se describe, de manera concisa, la fragmentación que se presenta dentro del proceso de la confección para identificar los segmentos donde hay un mayor uso intensivo de mano de obra y, por lo tanto, una subcontratación.

### III. FRAGMENTACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LA CONFECCIÓN

En la confección de prendas se presenta una fuerte demanda de la subcontratación, como resultado de la fragmentación de todo el proceso productivo. Para explicar cuáles son los niveles de dicha fragmentación que tiene la confección es necesario ejemplificarlo de la siguiente manera (diagrama 1):

DIAGRAMA 1  
FRAGMENTACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LA CONFECCIÓN



Cinco niveles constituyen un esquema usual del proceso productivo de la confección de prendas, desde el diseño hasta la distribución del producto. En los niveles uno, dos, cuatro y cinco (diagrama 1), no se requiere un uso tan intensivo de mano de obra, no así en el tercer nivel que se utiliza de manera intensiva; es decir, no existe una fragmentación del proceso como tal, sino al contrario, una concentración: la gran empresa que subcontrata es la que controla el inicio y final de la cadena productiva, tiene los derechos de la idea de la prenda, diseño y corte del modelo para que, posteriormente, sea armado por otras empresas. Al finalizar el armado de la prenda, ésta retorna a la empresa subcontratista para que sea distribuida en los diferentes canales, donde ya se encuentran una serie de agentes que se encargan de la

venta del producto, para finalmente llegar al consumidor, después de haber sido objeto de un vaivén dentro de todo el proceso productivo de la confección de la prenda.

Como se observa en el diagrama anterior, en la confección se genera una subfragmentación en el tercer nivel, en la que la mano de obra femenina es importante por dos razones: la primera, por el uso intensivo que se hace de ella en las diversas labores de la confección; y la segunda, por la docilidad que presenta para recibir y seguir instrucciones en las labores, así como de contar con cierta destreza para realizar actividades que requieren precisión y facilidad para contratarse en empleos temporales. Todos estos rasgos convierten a la mano de obra, sobre todo femenina, en una fuente inagotable y vulnerable para los agentes que subcontratan.

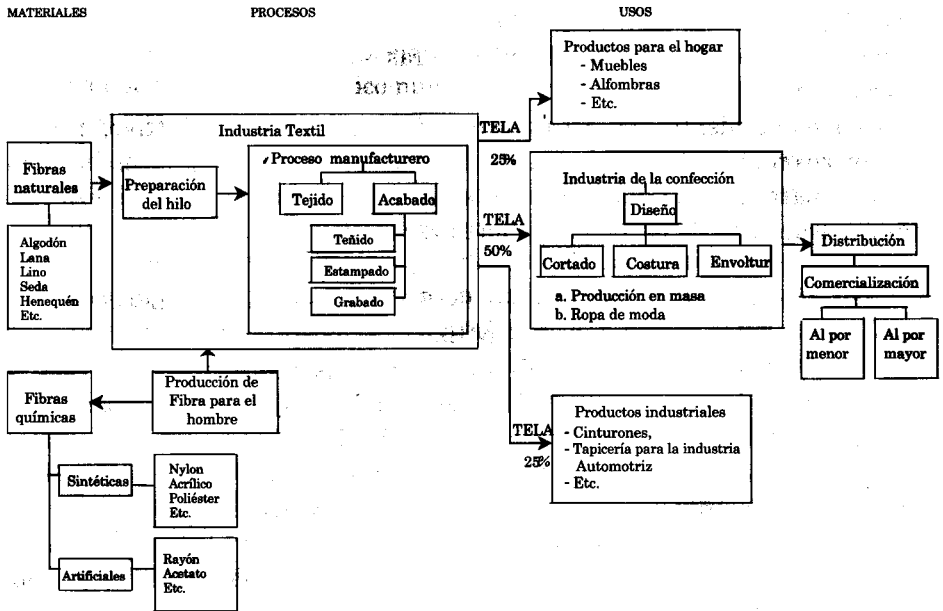
Además de esta fragmentación dentro del proceso productivo de la confección, se da otra a escala territorial; es decir, al momento en que una mediana o gran empresa decide utilizar la subcontratación está promoviendo una descentralización espacial de la producción, porque contratan a otras de menores dimensiones, localizadas muchas veces en áreas intermedias o periféricas de los centros urbanos (Alvarado, 1999: 185). La subcontratación se presenta, predominantemente, de las grandes unidades fabriles hacia las micro o pequeñas empresas, sin olvidar que la practican con las medianas y/o grandes empresas.

#### IV. CONEXIONES ENTRE LA INDUSTRIA TEXTIL Y LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN

Al hacer referencia a la industria de la confección no puede dejarse de lado las conexiones que mantiene con la industria textil, puesto que proporciona la principal materia prima, la tela. Del total de tela que genera la industria textil, 50% está destinada a la industria de la confección y el resto se dirige hacia los productos industriales y para el hogar (diagrama 2).

A lo largo de la cadena textil y de la confección se hallan segmentos del proceso que resultan importantes por el valor agregado que se genera en cada uno de ellos. En la industria textil la fabricación del hilo y el acabado de la tela generan mayor valor, factor determinante en la calidad y precio del producto; sin embargo, es aquí donde la cadena textil es muy vulnerable por los problemas identificados en el parque industrial, como la tecnología de proceso, y en la estructura del sector (Cetré, 1994: 106-111). El parque industrial que se encuentra en la mayoría de los países en desarrollo es muy antiguo, contrario a lo que ha ocurrido en los países desarrollados donde la modernización ha sido enorme en comparación con el primer grupo de países.

DIAGRAMA 2



FUENTE: Elaborado a partir de la figura 8.1 Dicken (1992:234) y Cetré (1994-106-111).

A lo largo de la cadena textil y de la confección se hallan segmentos del proceso que resultan importantes por el valor agregado que se genera en cada uno de ellos. En la industria textil la fabricación del hilo y el acabado de la tela generan mayor valor, factor determinante en la calidad y precio del producto; sin embargo, es aquí donde la cadena textil es muy vulnerable por los problemas identificados en el parque industrial, como la tecnología de proceso, y en la estructura del sector (Cetré, 1994: 106-111). El parque industrial que se encuentra en la mayoría de los países en desarrollo es muy antiguo, contrario a lo que ha ocurrido en los países desarrollados donde la modernización ha sido enorme en comparación con el primer grupo de países.

Por otro lado, en la industria de la confección los segmentos donde se genera un mayor valor agregado es en el diseño de la prenda, así como en la distribución y la comercialización que en México están controladas por un número importante de grandes empresas. Este control que tienen estas grandes empresas se debe al nivel de tecnología que utilizan, ya que les permite, por un lado, tener un control preciso del proceso y, por el otro, obtener un mayor valor añadido que se traduce en un incremento considerable de

ganancias. Si estas ganancias se suman al valor generado por medio de la subcontratación-maquila, las grandes empresas se fortalecen y entran un amplio mercado competitivo y diversificado, que no sólo está enfocado a una demanda nacional, sino que trasciende las fronteras para tener ahora una cobertura internacional.

Después de identificar la fragmentación del proceso productivo, a continuación se enmarca históricamente a la industria de la confección en la escala nacional para, posteriormente, abordar la subcontratación que realizan las grandes empresas de la confección en la ZMCM.

## V. MARCO HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN EN MÉXICO

Para esta sección es importante destacar ciertos periodos en el desarrollo de la industria de la confección. En la década de los veinte del siglo pasado, la elaboración de las prendas de vestir se realizaba en el hogar y, principalmente, por las mujeres. Sin embargo, con el correr de los años y la incipiente urbanización que trajo consigo la Revolución mexicana, hizo posible que por primera vez fuera factible la producción de ropa en forma masiva (Hanson, 1992: 312). Las personas que se dedicaban a la producción masiva de ropa fueron, principalmente, inmigrantes libaneses y judíos; estos fabricantes-comerciantes agruparon sus negocios alrededor del centro de la Ciudad de México, el cual se convirtió en el principal distrito del vestido en el país. Distrito que fue utilizado como la base desde donde llevar a cabo las negociaciones con los proveedores de textiles y los revendedores.

El otro aspecto que provocó, de manera indirecta, el desarrollo de la industria de la confección fue la segunda guerra mundial.<sup>5</sup> Este conflicto bélico estimuló el crecimiento de ciertos lugares del país a través de la expansión y creación de nuevos pequeños talleres, lo que representó la posibilidad de exportar la producción hacia otros países, sobre todo, hacia Estados Unidos.

Al concluir la guerra, el mercado nacional se contrajo, pero al mismo tiempo, se presentó otro hecho que impulsó enormemente el progreso de la industria de la confección en el país: el crecimiento del mercado urbano. Este crecimiento fue el resultado de la fuerte inmigración de las ciudades que iniciaban su desarrollo económico en el territorio nacional, y estimuló la fabricación de ropa en

---

5 Al finalizar la segunda guerra mundial, Estados Unidos buscó quienes podrían elaborar las prendas de vestir que necesitaban, como fueron los overoles y pantalones de mezclilla. La búsqueda de productores o maquiladores contribuyó al desarrollo de la industria del vestido en nuestro país y, específicamente, en ciertas áreas del territorio nacional.

grandes volúmenes, ya que cada vez más se incorporaba un mayor número de individuos a la vida económica del país, hecho que impulsó, nuevamente, la demanda de las prendas de vestir en los centros urbanos. Dicho comportamiento representó para los empresarios un mercado muy prometedor, debido a que se abría un abanico muy amplio y potencial para los empresarios dedicados a la confección.

En la década de los cincuenta del siglo pasado, los antiguos empresarios que iniciaron esta actividad dieron paso a las nuevas generaciones, lo que representó un nuevo giro en la industria de la confección, debido a que los nuevos industriales se preocuparon por introducir modernas tecnologías y formas de organización, lo que permitió el incremento de la productividad y de las utilidades. En esta década también fue muy importante el uso de las fibras sintéticas, que se empezaban a utilizar en el mundo, lo cual representó para los empresarios costos de producción menores a los que estaban acostumbrados.

A partir de 1960, los pequeños productores se transformaron en medianos empresarios, lo que implicó, por un lado, la adquisición de equipos modernos y, por el otro, la articulación de las grandes o medianas empresas con las de menor tamaño. A finales de los sesenta del siglo pasado y mediados de los setenta, otro factor que impulsó a la industria fue el uso intensivo de la mezclilla, lo que provocó que las grandes y medianas empresas lograran exportar su producto hacia Estados Unidos, y en menor grado a Europa (Laison, 1985: 199).

La Ciudad de México concentró, a nivel nacional, la mayoría de la producción de ropa, así como la distribución y comercialización, por ejemplo, en 1960, 59.8% de los empleos generados por la manufactura de ropa se localizaban en el Distrito Federal, entidad federativa donde se encuentra la Ciudad de México (Hanson, 1992: 312-313). Sin embargo, en la década de 1970 la producción de ropa empezó a descentralizarse de la ciudad hacia nuevas aglomeraciones especializadas en ropa exclusiva, como resultado de las diferencias regionales que se establecieron en los costos de producción entre la capital del país y las áreas rurales.<sup>6</sup> Estos empresarios reubicaron por completo el aparato de producción, de manera que las operaciones de diseño y ensamblado se localizaron en el interior del país. No obstante, la actividad de comercialización de la Ciudad de México permaneció intacta, lo cual provocó que los productores en las nuevas aglomeraciones rurales siguieran dependiendo para la venta y distribución de sus mercancías de los comerciantes ubicados en el Distrito Federal. De 1970 a 1980, el Distrito Federal disminuyó el número

---

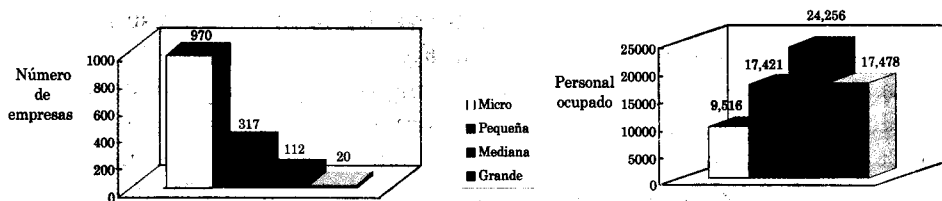
6 Véanse con mayor detalle Arias (1997) y Laison (1985) para identificar otras áreas importantes de la confección de ropa dentro del territorio nacional.

de empleos de la industria de la confección de 55.4% a 44.7% y a 12.7% para 1997.<sup>7</sup> A pesar de que la participación porcentual del empleo en el Distrito Federal ha disminuido con los años, es importante mencionar que todavía esta entidad mantiene el primer lugar en la concentración de mano de obra y número de establecimientos de la industria de la confección en todo el país.

## VI. EL PROCESO DE SUBCONTRATACIÓN DE ALGUNAS EMPRESAS DE LA CONFECCIÓN EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO

En la Zona Metropolitana de la Ciudad de México para el año 2001 habían 1 419 empresas de la industria de la confección, veinte fueron grandes unidades fabriles de más de 500 trabajadores (gráfica 1). Del total de las grandes empresas, 50% se localizó en el Distrito Federal y el resto se encontró en los municipios metropolitanos de la Ciudad de México.

GRÁFICA 1  
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN POR TAMAÑO DENTRO DE LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO



Las grandes empresas localizadas en la ZMCM concentraron alrededor de 25.5% del personal ocupado de toda la rama y su nivel de ventas de aproximadamente 80% de ellas, ascendió a más de un millón de pesos. En cambio, como un dato comparativo, 58% de la microindustria se aglutinó en el rango de menos de un millón de pesos (cuadro 1) y absorbió sólo 12.4% de toda la mano de obra.

Fueron encuestadas<sup>8</sup> 16 de las 20 empresas establecidas en la ZMCM, es decir 80%, puesto que el resto se mostraron renuentes para hacerles una

7 Los porcentajes fueron tomados con base en una serie histórica de datos proporcionados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (secofi) en 1997.

8 Las personas que se encuestaron fueron ingenieros en producción, contadores, administradores, gerentes de recursos humanos, asistentes a la gerencia de operaciones, coordinadores de personal y directores técnicos.



visita. Las encuestas abordaron los siguientes temas: *a)* insumos y proveedores, *b)* maquila y/o subcontratación, y *c)* destino de la producción, temas importantes para conocer la manera de actuar de algunas grandes empresas de la confección localizadas en la ZMCM, además de identificar los mecanismos de subcontratación que han adoptado para hacer frente a la competencia y permanecer vigentes en el proceso productivo.

CUADRO 1  
NIVEL DE VENTAS DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO DE LA INDUSTRIA  
DE LA CONFECCIÓN EN LA ZONA METROPOLITANA  
DE LA CIUDAD DE MÉXICO, 2001

Rango de ventas (miles de pesos)	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
0-50	199	14	6	1
51-100	78	12	3	0
101-200	90	13	6	0
201-500	98	17	3	2
501-1 000	90	23	4	1
1 001-3 000	116	27	5	1
3 001-6 000	99	41	7	1
6 001-12 000	86	64	17	2
12 001-30 000	60	55	19	4
30 001 o más	54	51	44	8
<b>Total</b>	<b>970</b>	<b>317</b>	<b>114</b>	<b>20</b>

FUENTE: Sistema de Información Empresarial Mexicano, 2001.

### *a) Insumos y proveedores*

La mayoría de los insumos utilizados por los empresarios de la confección dentro de la ZMCM fue nacional y alcanzó el 63.7%. Del 36.3% restante se tuvo que de Estados Unidos provino 40%, le sigue en importancia América Latina, 24%, Europa, 23%, y Asia, 13%. Es importante apuntar que los insumos que llegaron del exterior en su mayoría procedieron de Estados Unidos y la menor proporción llegó de Asia. Sin embargo, de este último continente se tuvo una mayor diversidad en relación con el número de países participantes, Taiwán, Indonesia, India, Pakistán y Japón. Las empresas de la confección que importaron insumos presentaron una cierta vulnerabilidad, ya que la cotización del peso frente al dólar, no es muy favorable. Esta desventaja de la paridad del peso frente al dólar que enfrentan las empresas de la confección no puede soslayar su importancia, ya que ésta es una

causa relevante por la que algunos insumos nacionales, desafortunadamente, no logran competir en precios y calidad con los del exterior.

Entre los insumos más importantes de procedencia nacional y extranjera se encontraron la tela, hilo, botones y cierres, los cuales fueron esenciales para asegurar un producto de buena calidad, sobre todo, si gran parte de ellos fueron para distribuirse en tiendas departamentales y satisfacer necesidades de la población de ingresos medios.

Los insumos pueden dividirse en dos grupos: el primero se refiere al equipo y herramientas que utilizaron las empresas y, el segundo, a los insumos que se consumen directamente para la elaboración de prendas, como fueron los rollos de tela, los botones y el hilo, entre otros. En el primer caso, hubo algunas comercializadoras que se encargaron de vender el equipo, por ejemplo, Casa Díaz; sin embargo, algunas empresas realizaron la compra directamente. En el segundo grupo, los empresarios compraron los insumos con algún introductor, o igual que en el caso anterior, realizaron el trato directamente.

Hubo varios proveedores que suministraron los insumos a las empresas de la confección, entre los que destacaron los proveedores independientes (56.6%), le siguieron en importancia los de la casa matriz (39%) y, finalmente, los asociados (4.4%). Según los datos que arrojaron las encuestas, la mayoría de estos proveedores establecieron una relación con la empresa de suministro de insumos por un largo plazo o permanentes, lo que significó asegurar el abastecimiento de estos bienes, que fueron necesarios para llevar a cabo el proceso productivo. Las grandes empresas buscaron que los insumos fueran de buena calidad y con los costos más bajos. No obstante, hubo algunos casos en los que un proveedor era el único en el mercado para abastecer el producto, por lo que no tenían opción de escoger. Además de estos factores, es importante mencionar que las empresas, generalmente, no mostraron tener dificultades para la adquisición de los insumos; en cambio, de manera mínima, algunos mencionaron problemas en el tiempo de entrega y en la disponibilidad.<sup>9</sup>

Para que se diera una amortización en los costos de los insumos de importación, cerca de 31% de las empresas se encontraban dentro del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación

---

<sup>9</sup> El abastecimiento de los insumos que recibieron las grandes empresas de la confección fue generalmente aceptable, ya que el volumen de éstos garantiza la entrega a tiempo, además de su buena calidad. Esto no sucede con los microempresarios de la confección, porque el volumen que ellos necesitan no se compara en nada con las grandes empresas. Véase con mayor detalle Alvarado (1999, 172-178).

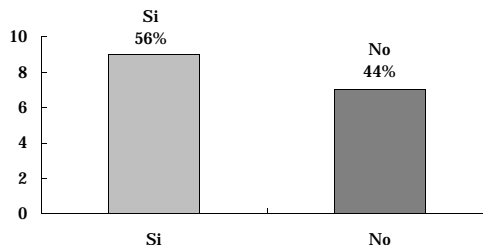
(PITEX), el cual permitió importar temporalmente diversas mercancías para ser utilizadas en la elaboración de productos de exportación directa o indirectamente, lo que otorgó el libre pago de aranceles, del IVA y, en su caso, de la cuota compensatoria. Algunas empresas se encontraron también dentro del Programa de Maquila de Exportación, que permitió a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación (a excepción de la maquinaria), del IVA y, en su caso, de las cuotas compensatorias.

Ahora bien, otro aspecto importante de la industria de la confección es la manera de actuar de las empresas dentro del proceso productivo por medio de la maquila y/o subcontratación.

### *b) Maquila y subcontratación*

Alrededor de 56% de las grandes empresas de la confección se encontraron bajo el esquema de la subcontratación<sup>10</sup> (gráfica 2), donde dos unidades fabriles fueron nacionales y siete extranjeras (gráfica 3), en este último grupo destacaron empresas de Miami, California, Nueva Jersey y Nueva York. Es decir, nueve empresas realizaron actividades de maquila y el resto se enfocó a la elaboración de diferentes prendas, desde el inicio y final de la cadena productiva; o sea, desde el diseño y corte hasta el empaquetado final y la distribución, pasando por el armado de la prenda.

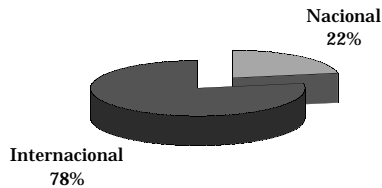
GRÁFICA 2  
DURANTE LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS LA EMPRESA MAQUILÓ  
PARA OTRAS EMPRESAS



FUENTE: Información directa de las encuestas, 2001.

<sup>10</sup> Dentro de la microindustria de la confección que se establece en la ZMCM, también se presentó este comportamiento, donde más de 51.2% de las empresas se encontraron maquilando para otras (Alvarado, 2000:157).

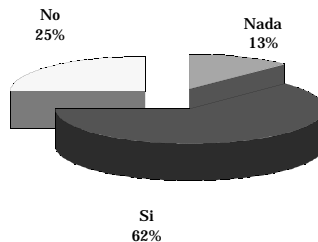
**GRÁFICA 3**  
**ORIGEN DE LAS LABORES DE LA MAQUILA**



FUENTE: Información directa de las encuestas, 2001.

La mayoría de las empresas subcontratadas se negaron a contestar desde cuándo lo eran; sin embargo, de las que sí contestaron, una mencionó que lo realizaba desde 1970, otra fue a principios de la década de 1980 y dos más mencionaron 1995 y 1999. Ahora bien, el tamaño de las empresas que las subcontrataron fue predominantemente grande, las cuales se encontraron en Estados Unidos (16) y en Europa (2). Alrededor de 72.5% de la producción de las empresas que fueron subcontratadas, fue para maquilar, lo que significó estar sujeta a las normas de calidad impuestas por la empresa para las cuales trabajaron. El resto de su producción se enfocó a la elaboración de otras prendas, permitiéndoles sobrevivir, cuando en algún momento no hubieran tenido ropa que maquilar; es decir, que la diversificación fue una manera de mantenerse en el proceso productivo. En algunas ocasiones las empresas subcontratadas por las grandes industrias necesitaron de los servicios de otras unidades fabriles para cumplir y entregar la producción en los tiempos establecidos; 62% de las empresas que fueron subcontratadas estuvieron en este caso (gráfica 4).

**GRÁFICA 4**  
**DURANTE LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS ALGUNA EMPRESA LE MAQUILÓ PARTE DE LA PRODUCCIÓN**



FUENTE: Información directa de las encuestas, 2001.

Las razones por las cuales los empresarios contrataron a otras empresas fueron varias, fundamentalmente para cubrir incrementos en la demanda, donde seis empresas (37.5%) lo realizaron. Además, existieron tres empresas (18.8%) que solicitaron dicha actividad, debido a que representó costos más bajos, mano de obra accesible y personal más especializado. Otro empresario mencionó que la combinación de todas estas razones contribuyeron para solicitar los servicios de la maquila, ya que, momentáneamente, constituían una gran ventaja para su empresa, debido a no manejar un número importante de personal ocupado en las labores de ensamblado, así como la desvinculación de toda responsabilidad laboral, que se establece entre el empresario y la fuerza de trabajo.

Las dimensiones de las grandes empresas que subcontrataron los servicios de maquila en la ZMCM fueron muy diversas: micros (44), pequeñas (52), medianas (1) y grandes empresas (5). La mayoría de estas unidades fabriles subcontratadas se localizaron, predominantemente, en los estados de México, Hidalgo, Tlaxcala y Puebla. La mayoría de dichas entidades federativas pertenecen a la región centro del país.<sup>11</sup>

Las industrias que se encontraron maquilando para las grandes empresas lo han venido realizando desde hace algunos años, como se observa en el cuadro 2. Estos datos demostraron, en cierto sentido, que las empresas nacionales que utilizaron a su vez los mecanismos de subcontratación fueron más diversificadas, es decir, no sólo se enfocaron a un tamaño, sino que consideraron a toda la escala productiva de la industria de la confección. Las empresas subcontratadas para realizar las labores de maquila tuvieron cierta experiencia en esta labor, lo que permitió garantizar la calidad de los productos ensamblados.

CUADRO 2  
DESDE CUÁNDO MAQUILAN PARA OTRAS EMPRESAS

Años	Número de empresas
1979	1
1980	1
1990	2
1996	1
1998	1
1999	1
2000	1
Total	8

Fuente: Información directa de la encuesta, 2001.

11 Los estados que conforman la región centro son el Distrito Federal, el Estado de México, Puebla, Querétaro, Hidalgo, Morelos y Tlaxcala (Aguilar, 2000).

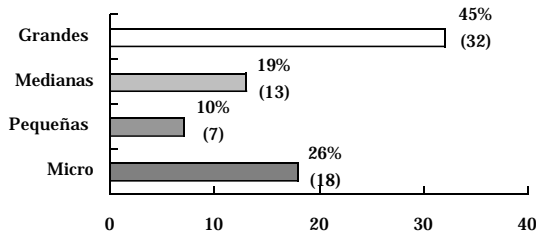
La diversificación mostrada por las grandes empresas nacionales que subcontrataron a otras de menores dimensiones, evidencian la integración presentada por algunas firmas que se encontraron dentro de la rama de la confección, pero este nivel de encadenamiento es sólo para la maquila, porque no trasciende, debido a que las empresas subcontratadas proporcionan los insumos y todos los accesorios necesarios para llevar a cabo el ensamblado de las piezas. En este nivel se podría manejar o hablar de una subcontratación tradicional, donde sólo se da una remuneración económica por el ensamblado y no se presenta una retroalimentación entre la empresa que subcontrata y es subcontratada. También lo menciona Bustos (1994), cuando dice que se genera una articulación directa, porque la mayoría de las empresas contrataron directamente los servicios de la maquila con la empresa y no fue necesario utilizar intermediarios.

### *c) Destino de la producción*

La mayoría de las prendas elaboradas por las grandes empresas de la confección fueron terminadas; es decir, 87.8% de las prendas tuvieron un acabado final y sólo 12.2% fueron bienes que se dirigieron a la empresa matriz para proporcionarles los toques finales. Es interesante mencionar que de todos los bienes producidos por estas grandes empresas, aproximadamente, la mitad se destinó al consumidor final y el resto fue almacenado, para en un futuro cercano, hacerlo llegar al consumidor nacional y/o internacional. Ahora bien, las empresas que consumieron o almacenaron estas prendas fueron diversas en cuanto a su tamaño, puesto que los principales clientes fueron las grandes empresas (45%) y, aunque parezca extraño, el segundo cliente son las microindustrias (26%) y el resto se distribuyó entre las pequeñas y medianas empresas (gráfica 5).

Además de conocer los canales de distribución de las prendas, resulta interesante señalar que el mercado final de estos productores fundamentalmente fue el mercado nacional; 68.5% de la producción permaneció en el país y el resto se dirigió a la demanda del mercado externo, destacando Nueva York, California, Miami, Nueva Jersey, Venezuela y Santo Domingo. Las empresas señalaron que tanto el mercado nacional como el extranjero eran rentables. Los principales lugares de venta de los productos en nuestro país y en el extranjero fueron las tiendas departamentales, para el caso de México, Liverpool, Palacio de Hierro, Sears y Suburbia. En el caso de las empresas extranjeras una mencionó Wall Mart, pero ésta no es una tienda departamental, sino de autoservicio, sin embargo, otra mencionó maquilarle a la firma J. C. Penny.

**GRÁFICA 5**  
**EMPRESAS QUE CONSUMEN LOS PRODUCTOS DE LAS GRANDES**  
**INDUSTRIAS DE LA CONFECCIÓN**



FUENTE: Información directa de la encuesta, 2001.

Las empresas destinaron 51.7% de su producción al mercado externo y al momento de realizar esta actividad no tuvieron problemas, 10 de ellas (62.5%) la catalogaron como buena, sólo dos (12.5%) la calificaron de regular y el resto (25%) no mencionó nada. La exportación ha sido muy aceptable, lo que ha conducido a las industrias del ramo —alrededor de 81%— a tener grandes posibilidades de expansión en el mercado nacional e internacional durante los dos próximos años.

Las grandes empresas esperan aumentar el valor de la producción en un 24.2% en promedio, con respecto al año 2000, para lo que será necesaria la adquisición de nueva maquinaria durante los dos últimos años. Sin embargo, los empresarios que actualizaron y modernizaron el equipo, mencionaron el beneficio en el aumento de la producción, así como en la buena calidad de los bienes producidos y en la reducción de los tiempos.

### CONCLUSIONES

El proceso de reestructuración económica presentado, principalmente en los centros urbanos, ha modificado su estructura al grado que las actividades económicas se distribuyen diferencialmente en su espacio, es decir, la dirección o control de las empresas se localiza en la ciudad central y las actividades marginales en las áreas periféricas. Esta distribución ha dado como resultado que exista una diferenciación sectorial, además de espacial. Particularmente, la industria de la confección, en sus inicios, se localizó y concentró en la Ciudad de México y después se descentralizó hacia otras áreas urbanas periféricas, y en algunos casos, especializadas en ropa exclusiva, resultado de las diferencias regionales en los costos de producción que se dan entre la ciudad central y el resto del territorio nacional. Sin embargo, la Ciudad de México aún sigue concentrando a la industria de la confec-

ción y es el centro desde donde se controla la distribución y comercialización de esta actividad, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

Ante este nuevo escenario que se presenta en las ciudades es importante reconocer cuáles han sido las estrategias establecidas por algunas grandes empresas de la confección para permanecer en el proceso productivo. Una de estas estrategias ha sido, sin duda, adoptar procesos de subcontratación que les permita, por un lado, disminuir los costos en la producción y, por el otro, descentralizar una de las actividades con un uso intensivo de mano de obra, como el ensamblado de las piezas (maquila). Del total de las empresas de la confección encuestadas que se localizaron en la Ciudad de México y en su zona metropolitana, 56% (16) se dedicaron a maquilar, y sólo 44% se enfocaron a elaborar prendas desde el inicio de la cadena hasta el final; es decir, el diseño, corte, ensamblado de la prenda, acabado, empaquetado final, distribución y comercialización. Las empresas que no fueron subcontratadas, predominantemente, se dedicaron a satisfacer la demanda del mercado nacional, lo que significa, por un lado, que los productores nacionales de los insumos se activaron desde el momento que consumieron una parte importante de sus bienes; sin embargo, las empresas que fueron subcontratadas por empresas extranjeras utilizaron un mínimo de insumos nacionales.

Con base en las empresas encuestadas puede afirmarse que dentro de la industria de la confección localizada en la ZMCM, se distinguen tres tipos de grandes empresas: el primer grupo no está dentro de algún esquema de subcontratación y los otros dos fueron los que sí están llevando a cabo esta actividad. En estos dos últimos grupos se observaron diferencias, puesto que unas fueron subcontratadas por grandes empresas extranjeras y las otras por grandes empresas nacionales. Se observó también que las empresas nacionales que subcontrataron a otras lo hicieron con una variedad de tamaños, puesto que se encontraron micro, pequeñas, medianas y grandes empresas realizando alguna labor de ensamblado para las empresas nacionales que las subcontrataron.

De estos tres tipos de empresas ¿cuáles fueron las más benéficas para la economía nacional? Según los datos que arrojaron las encuestas, las empresas nacionales fueron las más benéficas, ya que utilizaron un mayor número de insumos nacionales, hubo una mayor integración entre los diferentes tamaños de empresas, y su mercado estuvo dirigido hacia la población de ingresos medios, tanto nacional como internacional.

Otro aspecto importante fue que las grandes empresas de la confección que se localizaron en la ZMCM mantuvieron relaciones productivas con otras unidades fabriles que se establecieron en algún estado de la región centro



del país. Dentro de un esquema de centro-periferia, la Ciudad de México funciona como el centro donde las grandes empresas se emplazan y subcontratan a otras de menores dimensiones para realizar las actividades propias de maquila, y su localización se encuentra, predominantemente, en los estados de México, Hidalgo, Tlaxcala y Puebla. Además de estos nexos de maquila, se establecieron otros flujos como el de las prendas terminadas; es decir, éstas tuvieron una influencia en el mercado local y nacional, y también trascendieron más allá de las fronteras del país al dirigirse hacia Estados Unidos, Europa y Sudamérica. El modelo de centro-periferia se puede extrapolar a uno internacional, al momento que la Ciudad de México, junto con su zona metropolitana, sería la periferia de las grandes empresas estadounidenses y europeas que subcontratan a otras dentro del territorio nacional.

Los esquemas de subcontratación que presentan las grandes empresas de la confección que se localizan en la ZMCM, y en todo el territorio nacional, son interesantes, pero lo serían todavía más si identificaran casos particulares que proporcionen un peso destacado en el nivel de ventas, así como su aporte al producto interno dentro de toda la rama. Esta información serviría de gran ayuda para reconocer, de una manera más detallada, los mecanismos de subcontratación que mantienen estas empresas y las repercusiones que tienen en toda la cadena productiva, en la que existe un amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de los productos, además de conocer y evaluar más a fondo secuelas que se presentan en la mano de obra que se emplea dentro de la rama.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, G. (1996), "Reestructuración económica y costo social en la Ciudad de México. Una metrópoli periférica en la escala global", en *Economía y urbanización: Problemas y retos del nuevo siglo*, México, UNAM, pp. 1-40. En prensa.
- ——— (2000), "Globalización y proceso urbano en la Región Centro de México. Escenarios para el próximo siglo", en Klauke, B. (coord.), *México y sus perspectivas para el siglo XXI*, Munster, Alemania, Latinamerika Zentrum, Lit Verlag, pp. 191-216.
- Alvarado, C. (1999), *La apertura comercial y la microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Impacto y perspectivas en los noventa*, tesis de doctorado, México, UNAM, inédita.
- ——— (2000), "La microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México", *Investigaciones Geográficas*, núm. 45, México, UNAM, pp. 149-166.

- Arias, P. y Fiona W. (1997), *La aguja y el surco. Cambio regional, consumo y relaciones de género en la industria de la ropa en México*, Mexico, Universidad de Guadalajara y The Centre for Development Research.
- Benería, L. (1991), “La globalización de la economía y el trabajo de las mujeres”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, núm. 13-14, España, pp. 23-35.
- Bustos, B. (1994), “El trabajo femenino en América Latina y los nuevos debates al inicio de la década de 1990”, en Bustos, B. y Palacio, G. (comps.), *El trabajo femenino en América Latina. Los debates en la década de los noventa*, México, Universidad de Guadalajara, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, pp. 15-26.
- Cetré, M. (1995), “La industria textil y del vestido en perspectiva: análisis preliminar de las causas de su estancamiento”, *Investigación Económica*, núm. 24, México, UNAM, pp. 101-141.
- Delgado, J. (1988), “El patrón de ocupación territorial de la Ciudad de México al año 2000”, en Terrazas, O. y Precial, E. (coords.), *Estructura territorial de la Ciudad de México*, México, Plaza y Valdés, Departamento del Distrito Federal, pp. 103-141.
- Dicken, P. (1992), *Global shift*, Gran Bretaña, Paul Chapman Publishing Ltd, 2ª edición.
- Feagin, J. y Smith, M. (1991), “Cities and the new international division of labor: an overview”, en Smith, M. y Feagin, J. (edits.), *The capital city*, Blackwell, Cambridge MA and Oxford, UK, pp. 3-34.
- Fornengo, G. (1992), “Produc differentiation and process innovation in the italian clothing industry”, en Gijsbert van Liemt (edit.), *Industry on the move. Causes and consequences of international relocation in the manufacturing industry*, International Labor Office Genova and World Employment Programme Genova, pp. 209-233.
- Fröbel, F. et al. (1980), *La nueva división internacional del trabajo*, España, ed. Siglo XXI.
- Hanson, G. (1992), *Localización industrial, especialización vertical y libre comercio entre México y Estados Unidos. Ajuste estructural, mercado laboral y TLC. México*, México, El Colegio de México-Fundación Fiedrich Ebert-El Colegio de la Frontera Norte, pp. 309-336.
- Hoffman, K. (1985), “Clothing, chips and competitive advantage: the impact of microelectronics on trade and production in the garment industry”, *World Development*, vol. 13, pp. 371-392.
- Laison, S. (1985), “De mercaderes a industriales”, en Arias, P. (coord.), *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, México, El Colegio de Michoacán, pp. 191-217.

- Lois, R. *et al.* (2000), *La industria de la moda en Galicia*, España, Instituto de Estudios e Desenvolvemento de Galicia.
- Méndez, R. (1997), *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*, España, Ed. Ariel.
- Méndez, R. y Caravaca, I. (1996), *Organización industrial y territorio*, España, Ed. Síntesis.
- Peña, F. (1994), "El trabajo industrial domiciliario. Reflexiones a partir de un estudio de caso de Mérida, Yucatán", en Bustos, B. y Palacio, G. (comps.), *El trabajo femenino en América Latina. Los debates en la década de los noventas*, México, Universidad de Guadalajara, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, pp. 193-213.
- Pérez, C. (1988), "Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto", en Ominami, E. (edit.) *La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, Argentina, Grupo Editor Latinoamericano, pp. 43-89.
- Piore, M. y Sabel, C. (1990), *La segunda ruptura industrial*, España, Alianza.
- Scott, A. (1988), "Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and western Europe", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 12, núm. 2, U.K. pp. 171-186.
- ——— (1994), "La economía metropolitana: organización industrial y crecimiento urbano", Benko, G. y Lipietz, A. (edits.) *Las regiones que ganan*, España, Edicions Alfons el Magnànim, Generalitat Valenciana, pp. 103-119.
- Soja, E. (1991), "Economic restructuring and the internationalization of the Los Angeles region", en Smith, M. y Feagin, J. (edit.), *The Capital City*, Cambridge MA y Oxford, pp.178-198.
- Vázquez, S. (2000), "El modelo Zara", en González, R. *et al.* (s/d), *La industria de la moda en Galicia*, España, pp. 73- 89.
- Vieyra, A. "Mexico: Industry and territory. The big multinational car companies and global economy", en Columbus, F. (edit.), *Politics and Economics of Latin America*, Nova Science Publishers, Estados Unidos, en prensa.
- Villavicencio, D. (1994), "Las pequeñas y medianas empresas innovadoras", *Comercio Exterior*, núm. 9, México, pp. 759-769.