

47
2y



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS
Y SOCIALES

EL PAPEL DE MEXICO EN LA
COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE
JAPON Y ESTADOS UNIDOS: EL CASO
DE LA PRODUCCION DE ORIGEN
JAPONES MAQUILADA EN MEXICO

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
A N D R E A R U I Z R I V A S



ASESORA:

LIC GLORIA ABELLA ARMENGO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

1991



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TEMA "EL PAPEL DE MEXICO EN LA COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE JAPON Y ESTADOS UNIDOS: EL CASO DE LA PRODUCCION DE ORIGEN JAPONES MAQUILADA EN MEXICO "

INDICE

INTRODUCCION	I
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1

CAPITULO 1

LA ECONOMIA CAPITALISTA MUNDIAL: LA RELACION JAPON-ESTADOS UNIDOS Y EL PROCESO DE REESTRUCTURACION A ESCALA MUNDIAL

1.1	Los cambios ocurridos en la economía capitalista mundial al término de la Segunda Guerra Mundial: El ascenso de Estados Unidos como potencia hegemónica.	21
1.2	Crisis, internacionalización del capital y la nueva división internacional del trabajo.	26
1.2.1	Principales características de la crisis del sistema capitalista mundial.	26
1.2.2	Declive de la economía estadounidense vs. el ascenso de la economía japonesa.	31
1.2.3	El proceso de internacionalización del capital, la nueva división internacional del trabajo: el papel de los países subdesarrollados.	36
1.3	La relación Japón-Estados Unidos y la importancia de la maquila en el proceso de reestructuración industrial a escala mundial.	49

CAPITULO 11

LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO

2.1	La evolución de la industria maquiladora en México.	65
2.2	El modelo exportador vs. el modelo sustitutivo de importaciones.	77

2.3	La política del Estado mexicano hacia la industria maquiladora.	84
2.4	Importancia de la industria maquiladora en la economía mexicana.	90

CAPITULO III

LA INDUSTRIA MAQUILADORA JAPONESA EN MEXICO

3.1	Evolución de la industria maquiladora japonesa en México.	101
3.2	Distribución sectorial.	112
3.3	Distribución geográfica.	116
3.4	Destino de la producción maquilada en México de origen japonés.	120
3.5	Importancia de la producción maquilada en plantas japonesas en México.	124

CAPITULO IV

EL PAPEL DE MEXICO EN LA COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE JAPON Y ESTADOS UNIDOS: EL CASO DE LA PRODUCCION DE ORIGEN JAPONES MAQUILADA EN MEXICO DE

4.1	México, Japón y Estados Unidos en el marco de las transformaciones económicas internacionales.	127
4.2	El papel de México en la competencia comercial entre Japón y Estados Unidos: ventajas y desventajas.	138

CONCLUSIONES	152
--------------	-----

BIBLIOGRAFIA	158
--------------	-----

En el primero, llamado: "LA ECONOMIA CAPITALISTA MUNDIAL: LA RELACION JAPON-ESTADOS UNIDOS Y EL PROCESO DE REESTRUCTURACION A ESCALA MUNDIAL", se plantearon como objetivos particulares los siguientes:

- 1.- Analizar los principales cambios ocurridos en la economía mundial después de la Segunda Guerra Mundial.
- 2.- Analizar las principales características del proceso de internacionalización del capital en el marco de la crisis de la economía mundial capitalista.
- 3.- Analizar las principales características de la nueva división internacional del trabajo y el papel de los países subdesarrollados en la misma.
- 4.- Analizar la importancia de las maquiladoras en el marco de la reestructuración del sistema capitalista mundial.
- 5.- Analizar la competencia comercial entre Japón y Estados Unidos.

En el segundo capítulo, "LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO" se analiza la evolución, características e importancia de la industria maquiladora de exportación en nuestro país.

En el tercero, "LA INDUSTRIA MAQUILADORA JAPONESA EN MEXICO" se analiza la evolución, las características y la importancia de la maquila japonesa en el mismo.

En el cuarto capítulo, "EL PAPEL DE MEXICO EN LA COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE JAPON Y ESTADOS UNIDOS: EL CASO DE LA PRODUCCION MAQUILADA DE ORIGEN JAPONES EN MEXICO" se analiza la situación de México, Japón y Estados Unidos en el marco de las transformaciones económicas internacionales en las últimas décadas, y las ventajas y desventajas para México en la competencia entre Japón y Estados Unidos.

Finalmente, consideramos que estudiar la inserción de México en un contexto internacional de constantes transformaciones internacionales económicas y su participación en la incorporación de los procesos productivos de las grandes corporaciones japonesas y estadounidenses, a través de la industria maquiladora reviste suma importancia, ya que a partir de estudiar estas cuestiones se podrá avanzar en el análisis del papel de México en el escenario internacional e interpretar las posibles perspectivas que se le plantean.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El término de la Segunda Guerra Mundial fue el acontecimiento que dió pauta para que el mundo se transformara. Mientras que la Europa devastada canalizaba esfuerzos para su reconstrucción debido a las pérdidas humanas y materiales, agricultura e industria arruinadas y escasez de capitales, Estados Unidos se erigía como la potencia hegemónica. Algunos de los elementos que permitieron consolidar y estimular en forma acelerada el proceso de expansión del capitalismo a nivel mundial fueron: "la reconversión de la economía de guerra, el proceso de innovación científico-tecnológico, la renovación de los procesos productivos con la consecuente introducción de nuevos productos y la redefinición de los sectores más dinámicos de la economía". (1)

Fue al interior de Estados Unidos en donde se concentraron precisamente las ramas pivotes del crecimiento industrial. El motor del nuevo patrón industrial estuvo encabezado por la metalmecánica, la petroquímica, la industria de bienes de capital y el sector automotor. Simplemente la industria metalmecánica en 1901 representaba el 21% de la producción industrial; para 1970, el 53%. (2) El impulso de la petroquímica también fue significativo. Su producción en 1950 alcanzaba los 3

- (1) Vid. Abella Armengol, Gloria, "Notas sobre la crisis en el capitalismo", Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México 1987.
- (2) Vid. Fajnzylber, Fernando. La industrialización trunca en América Latina, México, Ed. Nueva Imagen, 3a. Edición, 1987, p. 32.

millones de toneladas; en 1975, 64 millones de toneladas.

Europa, por su parte, gracias a la ayuda económica estadounidense logró recuperarse al grado de sostener un constante proceso de industrialización. Particularmente, la reconstrucción europea impulsó la economía de la Alemania Federal. En el continente asiático, la economía japonesa también mostraba signos de crecimiento. Para dar algunas cifras: en 1950 mientras Canadá y Estados Unidos tenían un grado de industrialización del 25%, Europa Occidental lo tenía del 27% y Japón del 19%.

El periodo de la posguerra estableció un nuevo patrón energético basado en el carbón y petróleo. En 1950, el carbón representaba el 37.8% del consumo de energía de los Estados Unidos, en Europa Occidental, el 77.4%. Con respecto al petróleo, Estados Unidos en 1950 consumía el 39.5% y Alemania el 14.3%.

El periodo de la posguerra se caracterizó por lo que Fanjzylber denomina el "circulo virtuoso acumulativo", cuyos elementos fueron el progreso técnico, el impulso al comercio exterior y la productividad. Dichos elementos estuvieron presentes al interior de las economías estadounidense, japonesa, alemana y en el resto de los países industrializados.

A pesar de los índices de auge económico que se registraban en el sistema capitalista, el crecimiento en algunos

países no fue sostenido. Hacia 1960, el dólar ya no era complementamente respaldado por el oro; las reservas estadounidenses disminuyeron y con ello la solidez de su moneda. En ese año, las reservas auríferas de Estados Unidos equivalían a 18,701 millones de dólares; en 1966 a 13,235 millones de dólares y en marzo de 1969, la tendencia del oro disminuyó al nivel de 10,703 millones de dólares. La crisis del sistema monetario internacional se manifestó con la devaluación de la libra esterlina en 1967 y más aún, con la pérdida de la convertibilidad dólar-oro, el 15 de agosto de 1971. Con ello aumentó la debilidad del dólar y el deterioro de la economía estadounidense. El déficit presupuestal de Estados Unidos pasó de 2,800 millones de dólares en 1969-1970, a 23,000 millones de dólares en 1970-1971. Por otra parte, el Producto Interno Bruto de este país, en el periodo de 1960-1964 era del 3.1%; para el periodo de 1969-1973 pasó al 1.5%. Para el caso de Japón en esos mismos periodos, observamos que en el primero el PIB fue del 10.3%, y en el segundo del 8.1%, y Alemania Federal del 4.8 al 4.2%, respectivamente.

En Asia también disminuyó el crecimiento de la producción industrial. "La industria manufacturera norteamericana, de 1960 a 1970, creció al 5.3%, y de 1970 a 1978 fue del 2.9%". (3) Por otra parte, Japón y Alemania desde la década de los sesenta comenzaron a registrar un proceso de franca recuperación.

(3) Vid. Huerta, Arturo. "La industria norteamericana desde la posguerra: su dinamismo y crisis", Investigación Económica, México, UNAM, Facultad de Economía, No. 58, octubre-diciembre, 1981, p. 177.

de producción de manera que fuera fácil de operar en cualquier lugar. Los países que ofrecían mano de obra en las condiciones requeridas por las ET eran los países en desarrollo. Estas empresas, con el fin de obtener mayores ganancias introdujeron en los países en desarrollo tecnologías (más no las sofisticadas que usan las ET en sus países de origen, sino en el mayor de los casos, la obsoleta para ellas) con el propósito también de elevar la productividad, desplazar la mano de obra descalificada y racionalizar el proceso de producción. La internacionalización del capital creó una nueva división internacional del trabajo, en el sentido que los países menos industrializados pasaron a formar parte del proceso productivo global. Mientras los países industrializados dedicaban su atención a la investigación o a desarrollar nuevas ramas de la industria -las cuales iban conformando el nuevo patrón o modelo industrial a nivel internacional- los países en desarrollo tenían la función -y tienen- de elaborar una parte del proceso global, aquella que requiere mayor inversión en fuerza de trabajo. Con ello se transfería a los países en desarrollo tecnología de punta, compartiendo -de manera dependiente- el proceso de producción. En el plano internacional se explica lo anterior por las formas específicas que ha asumido el proceso de reproducción del capital.

El proceso de reubicación industrial a escala internacional en la década de los sesenta responde a una política de "redespliegue industrial" de los países industrializados. Esta política ha sido llevada a cabo por los Estados Unidos, la RFA,

Así fue como Estados Unidos y Japón, tras una competencia por ganar mercados, elevar su productividad, mejorar la calidad y cantidad de sus productos, por no perder espacios en la economía internacional, y, en sí, por la misma dinámica del capital, instalaron sus excedentes en otros países vía la industria maquiladora. Es importante recalcar que los capitales japoneses no se limitaron a invertir en el Sudeste Asiático, sino que de igual manera se trasladaron a los Estados Unidos en donde se establecieron importantes transnacionales como es el caso de Sanyo E. y E. Corp.; Hitashi Consumer Products of California; Matsushita Industrial Company y Toshiba American, entre otras. La presencia japonesa en Estados Unidos ha sido significativa ya que desde 1951 a 1984, ha sido a este país en donde el capital ha fluído en importantes montos. En este periodo, Estados Unidos captó 19,894 millones de dólares, es decir, el 27.9% del capital japonés invertido en el mundo. Esta cifra es elevada al compararla con la participación en México, la cual en el mismo periodo captó 816 millones de dólares, equivalente al 1.1%. (8)

Estados Unidos por su parte también ha invertido en el Sudeste de Asia al no poderlo hacer directamente en Japón por la política proteccionista de éste.

(8) Cfr. News from MITI, (85'-7) en Panorama de la inversión extranjera en México, SECOFI, segundo semestre 1986, p. 8.

Los gobiernos de los países menos industrializados -léase México- en respuesta a los cambios en la economía internacional y a su papel en este escenario, han promovido el desarrollo de zonas de producción para la exportación activando ciertas regiones con suficiente abasto de mano de obra, energéticos, infraestructura, materias primas y facilidades fiscales. Por lo anterior se explica el origen del Programa de Industrialización Fronteriza en México.

El año 1965 es la fecha en que la industria maquiladora de exportación se establece en nuestro país debido al "...interés de ciertas ramas industriales de la economía estadounidense, que venían enfrentando una fuerte competencia internacional para desarrollar parte de sus procesos productivos en países en donde existía la posibilidad de reducir costos de producción, akatiendo los costos de mano de obra". (9)

El Gobierno mexicano acogió el establecimiento de las maquiladoras con la idea que absorberían la abundante mano de obra desocupada en la frontera norte del país. Sin embargo, fue hasta 1972 cuando se generó un número considerable de empleos (35,582), pues incluso un año antes sólo había un poco más de 9,000 en todo el país. (10)

(9) Vid. Rivera, Manual, "La industria maquiladora en México", Maquiladoras. Su estructura y operación, IMEF, 1985, p. 15.

(10) Cfr. Carrillo, Jorge. Op. cit., p. 20

Las ramas anteriormente citadas son hasta hoy, las que adquieren importancia dentro de la inversión de la industria maquiladora en México. Ello responde a que son las ramas de actividad estratégicas para el desarrollo de la economía estadounidense y de la japonesa. La maquila es una actividad que les garantiza competitividad. En México y en los países en donde la han asentado, se ha manifestado una transformación del patrón industrial. Para señalar un ejemplo, los resultados de la política de fomento a las exportaciones que se vinieron dando desde mediados de los sesenta a nivel regional, terminó impulsando una política de fomento a las exportaciones a nivel nacional, y más particularmente se observa en 1982 cuando la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones se agota. La anterior estrategia de industrialización, vía la sustitución de importaciones se sustentaba "...en el exceso de protección concedido a las industrias, fundamentalmente a través de los permisos de importación y de los incentivos fiscales y financieros para apoyar el desarrollo de las actividades prioritarias". (14) En esa medida se estabilizaron los precios y salarios, se manifestó un crecimiento en el mercado interno y la industria se expandió. Pero al carecer de bienes de capital y de insumos insuficientes demandados por la industria nacional, ésto se tuvo que importar y el desarrollo sostenido desapareció. Para 1982, se registraron importaciones de 65 mil millones de dólares y exportaciones por sólo 14 mil millones, es decir las exportaciones manufactureras

(14) Vid. Aperura comercial y modernización industrial, México, FCE, No. X, 1988, p. 17.

y lo requerido para el control de calidad y para capacitación de su personal. (16)

Es posible considerar que el crecimiento registrado en dicha industria se deba a las características particulares que ofrece la mano de obra mexicana, la situación geográfica, acceso fácil a energéticos, insumos, etc.; pero también, se debe tomar en consideración el apoyo legal que ha otorgado el Estado mexicano a la industria de ensamble. Tal es así que desde 1966, fecha en que se establece el Programa de Industrialización Fronterizo (PIF) hasta estos momentos, la industria mencionada ha tenido una atención especial al ser considerada como una actividad prioritaria. Con el PIF en marcha, se permitió la importación temporal de materias primas, maquinaria y equipo, y lo necesario para el ensamble de la producción destinada a la exportación. Posteriormente, el 17 de marzo de 1971 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Reglamento del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero que establecía normar las operaciones de las maquiladoras en territorio nacional. Con dicho Reglamento se hace extensivo el ámbito de operación de las maquiladoras, de la zona fronteriza a los litorales con la autorización de importar lo necesario para el ensamble. Más tarde se hizo extensivo el establecimiento de plantas en todo el territorio mexicano con el permiso de internar el 20% de la producción maquilada.

(16) Vid. "Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación", Diario Oficial de la Federación, México 15 de agosto de 1983.

Surgió la necesidad de regular dicha industria por la importancia y crecimiento que registraba. Simplemente, después de 20 años sus niveles de desarrollo estuvieron por encima de los alcanzados en las ramas nivel industrial. En este contexto, las maquiladoras bien pueden convertirse en una actividad que fortalezca la industria nacional o regional, siempre y cuando se sepa aprovechar. Sin embargo, sucede lo contrario, los insumos utilizados no se adquieren del mercado nacional sino que la mayor parte se importa; no existe un importante grado de integración. Para citar un ejemplo, en Filipinas "...la industria nacional participa con el 20% de insumos en la rama electrónica, y el 35% en la textil. México en las mismas ramas tiene una participación de insumos nacionales del 0.4% y 0.29%". (17) Para mostrar otro dato significativo del grado de integración, en 1985, de los 3,850 millones de dólares invertidos en insumos para la industria maquiladora en México "...el 99.1% eran del extranjero, lo que representaba que el 0.9% eran de origen nacional; en 1988, el 98.3% se importaba y el 1.7% se consumía del país". (18)

Se ha hablado de la importancia de la maquila por la transferencia de tecnología, entre otros aspectos, pero cabe destacar que "...las maquiladoras realizan sólo procesos productivos parciales, por lo que incapacitan al resto de los sectores fabriles a incorporar avances a su quehacer cotidiano,

(17) Cfr. Gutiérrez, Elvia, "Baja integración de maquiladoras en el mercado nacional", El Financiero, 17 de abril de 1989, p. 48.

(18) Vid. Marco Análisis. La economía hoy, "Maquiladoras. ¿Opción al cambio?", CANACINTRA, México 1989, p. 20

caracterizado por la realización de procesos manufactureros complejos". (19)

Por otra parte, se ha creído que los trabajadores mexicanos de las maquiladoras reciben un buen grado de capacitación y calificación; sin embargo, debido a la parcialización que caracteriza a los procesos productivos, el nivel de capacitación se eleva únicamente al interior de la planta, pues "...el grado de especialización que puede alcanzar un obrero difícilmente será utilizado en otra empresa maquiladora". (20)

La industria maquiladora en México tiene importancia por el número de obreros que capta. La particularidad de la mano de obra es el aumento de la demanda de trabajo femenino. Para las plantas que las absorben significa el hallazgo de una fuente casi inagotable de mano de obra barata; la posibilidad de emplearse a cualquier hora; es una mano de obra de fácil sustituto. En 1987, de los 221,451 obreros que laboraban en las maquiladoras del norte de México, el 62.6% (138,706) eran mujeres. (21)

Al referirse nuevamente a las ventajas e importancia de la industria maquiladora en México se hace referencia a la captación de divisas. En realidad, considerando el tratamiento

(19) ibid., p. 19

(20) ibidem

(21) Cfr. Representación porcentual de los obreros, hombre y mujeres que laboran en la industria maquiladora, INEGI, Noviembre 1987.

especial que reciben las maquiladoras de la banca nacional, no tienen -las plantas- la obligación de vender (al tipo de cambio controlado) sus divisas a las instituciones de crédito del país, "...sólo las maquiladoras están obligadas a vender al tipo de cambio controlado las necesarias para efectuar los pagos fiscales y federales a su cargo y otros gastos de operación dentro de la República Mexicana".(22) Cabe mencionar que las utilidades obtenidas por las plantas no se registran como divisas que capta el país ya que dichas utilidades son enviadas al exterior sin haber sido registradas por los bancos.

En términos generales, el beneficio del establecimiento de maquiladoras en México es para las mismas plantas ensambladoras y para las corporaciones transnacionales que las establecen, sean éstas estadounidenses, japonesas, coreanas, o de otros orígenes.

Las maquiladoras de capital japonés ubicadas en nuestro país han cobrado importancia en la últimos lustros. A mediados de la década de los setenta se trasladaron hacia México capitales de las ET japonesas ubicadas en Estados Unidos, cuya parte de su inversión fue dirigida al establecimiento de la industria maquiladora en la frontera norte del país. Para 1980 habían 8 plantas; en 1988, 39 y en junio de 1989, 52. En agosto de 1987, de las 1,168 maquiladoras en México sólo 21 eran japonesas, lo

(22) Vid. Maquiladoras. ¿Opción al cambio?, CANACINTRA, Loc. cit., p. 19.

que representaba una participación del 1.8%. El personal ocupado en estas plantas era de 5,897 trabajadores de los 313,620; ocupaban el 1.9%. (23)

Las ramas de actividad económica que han llamado la atención a los japoneses dentro de la maquila han sido la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos. En 1987, de las 254 plantas que habían en esa rama, 10 eran japonesas. Por su parte, en la rama automotriz sólo habían tres plantas ensambladoras japonesas de las 111 registradas en el ramo. Dos plantas niponas de las 23 del ramo habían en productos químicos, éstas entre las más importantes. En 1987 el capital social japonés en la industria maquiladora fue de 0.1% en comparación con Estados Unidos que fue de 69.2%. (24)

De las 21 maquiladoras japonesas que se hallaban establecidas en México en diciembre de 1987, 8 se concentraban en Tijuana, B.C.; 3 en Mexicali, B.C.; 3 en Ciudad Juárez, Chih.; 2 en El Salto, Jal.; 2 en Tamaulipas, Tamps.; 1 en Zapópan, Jal.; 1 en Piedras Negras, Coah., y 1 en Irapuato, Gto. (25)

(23) Vid. Ramas industriales donde participan maquiladoras con capital de origen japonés, Dirección General de Fomento Industrial, SECOFI.

(24) Vid. Estructura del capital social por país de origen en la industria maquiladora, diciembre 1987, SECOFI.

(25) Vid. Localización de las maquiladoras japonesas en México, Dirección General de Fomento Industrial y Desarrollo Regional, SECOFI.

Un estudio que realizó Japan Consulting Institute en 1986 señalaba que la localización de las maquiladoras japonesas en los próximos años sería en aquellos lugares accesibles a la comunicación con Estados Unidos, en "ciudades industriales" dotadas de infraestructura, energéticos, mano de obra e insumos.

Por otra parte, en 1987, de los 325,129 trabajadores que se concentraban en dicha industria, sólo el 1.9% (6,256) eran absorbidos por las plantas japonesas.

La explicación por la cual las maquiladoras japonesas utilizan tecnología de punta es por el hecho de que en México son elaborados o ensamblados los productos que se venderán y harán competencia en Estados Unidos. Ante la alta competitividad que exige vender en dicho mercado, los japoneses llevan a cabo su proceso productivo en forma parcial y "compartido" de modo que puedan alcanzar las características para mantenerse en los mercados internacionales: calidad y competitividad en la producción que se ofrece. Además Japón produce en otros lugares debido a "...la caída de la competitividad causada por la revaluación del yen y por las restricciones de exportación derivadas de conflictos surgidos en el comercio internacional". (26)

México es, en ese sentido, un país que "ayuda" a las empresas extranjeras a abaratar su costo de producción a través

(26) Vid. "Movimiento de empresas japonesas en la industria maquiladora", Tradescope, JETRO, Noviembre de 1987, p. 2.

de una oferta de mano de obra abundante y barata, en relación al costo de los centros de producción asiáticos. Tal es así que el salario promedio de un trabajador mexicano es de 1.37 dólares por hora, en Corea del Sur es de 1.69 dólares, en Singapur de 2.37 dólares, y en Taiwán de 2.23 dólares. (27)

En el escenario de la competencia comercial desatada entre Japón y Estados Unidos, la imagen de ambos en la década de los ochenta se dibuja muy diferente. Por un lado, un Japón rico, exportador de capitales y acreedor internacional. Es un país que "pelea" por el liderazgo económico dentro del sistema, y por otra parte, Estados Unidos como un país ya no tan fuerte como en la posguerra con un déficit comercial de 170.3 millones de dólares. (28)

En esa situación y ante la necesidad de no perder participación en la economía internacional, ambos compiten estrechamente. En ese contexto, la maquiladora ha resultado ser una actividad que consideran benéfica para mantenerse en la competencia comercial. Esta se funda en el deseo de ganar mercados, diversificar sus productos, mejorar su calidad y elevar la productividad.

(27) Cfr. Echeverri Carroll, Elsie, "La inversión japonesa en México. Perspectivas industriales y de comercio", Ponencia presentada en el Seminario organizado por El Colegio de México llamado La Industria Maquiladora en México, del 5 al 9 de junio de 1989, p. 9.

(28) Cfr. "Etats Unis. Aggravation du déficit commercial au quatrieme trimestre", Journal de Genève, 1er. Mars 1989, No. 50, p. 9.

Analizar la situación entre las maquiladoras -cuyo capital es de origen japonés y estadounidense- y la lucha comercial entre ambas potencias comerciales es hacer referencia, directa o indirectamente a la presencia de México en esta triangulación. En ella, nuestro país tiene una acción específica: la de llevar a cabo una parte del proceso productivo, aquella que requiere de intensiva mano de obra. El papel de las fábricas japonesas o americanas en los Estados Unidos es encargarse del proceso de fabricación que requiera capital integrado, como la de ensamble de componentes o productos no acabados hasta productos completos usando líneas de ensamble mecanizadas. (29)

La presencia japonesa en México vía la industria maquiladora se debe, como ya se había mencionado a la posición geoestrategica que guarda nuestro país con Estados Unidos, por las ventajas que ofrece el país en cuanto a mano de obra abundante y barata, por la promoción que ha hecho y hace el gobierno de México para traer capitales asiáticos, y por las barreras que impone Estados Unidos a algunos de los productos japoneses y últimamente coreanos.

Al respecto, Japón, evadiendo el proteccionismo estadounidense aprovecha el trato preferencial a la producción maquilada en nuestro país a través de las fracciones 9802.00.06 y 9802.00.08, antes 806.30 y 807.00, respectivamente. A través de

(29) "Movimiento de empresas japonesas..", JETRO, Op. cit., p. 3.

éstas, se interna la producción a Estados Unidos libre de aranceles. De esta manera, las exportaciones hechas por las maquiladoras japonesas no figuran en el flujo del comercio entre México y Japón, sino como un comercio entre México y Estados Unidos.

1. LA ECONOMIA CAPITALISTA MUNDIAL: LA RELACION JAPON-ESTADOS UNIDOS Y EL PROCESO DE REESTRUCTURACION INDUSTRIAL A ESCALA MUNDIAL.

- 1.1 Los cambios ocurridos en la economía capitalista mundial al término de la Segunda Guerra Mundial: El ascenso de los Estados Unidos como potencia hegemónica.

La Segunda Guerra Mundial fue el acontecimiento que dio la pauta para que el mundo se transformara. Mientras que los países europeos y Japón realizaban un proceso arduo de reconstrucción, los Estados Unidos se consolidaban como una gran potencia. En este período, la influencia de este país en el ámbito internacional era destacada ya que a su interior se diseñaba, a diferencia de cualquier país desarrollado, el modelo económico a través del cual el mundo se regiría.

El acelerado desarrollo económico de Estados Unidos permitió a este país definir cuales serían los sectores dinámicos que impulsarían su economía y la del sistema capitalista en su conjunto. Dichos sectores económicos lograron definirse gracias a los avances en ciencia y tecnología. De esta manera los sectores "pivote" fueron los relacionados con la industria bélica, tales como la aeronáutica, la industria del acero, entre otros. No podemos olvidar que la industria en general, fue la actividad económica de mayor importancia en la posguerra. Entre 1960 y 1975, dicha actividad, a nivel mundial, se expandió a un ritmo del 6.1% con relación al sector comercial que representó el 5.4%, o al agrícola, que fue de 1.8%. (1)

(1) Vid. Fanjzylber, Fernando, La industrialización trunca de América Latina, Nueva Imagen, México 1987, p. 21.

Al interior de la economía estadounidense se observó una renovación de los procesos productivos de las empresas que participaban en alguna rama de la industria, así también, se incorporaron al mercado una gama de nuevos productos, de nuevas técnicas de organización y administración.

Cabe destacar, que fue al interior de la economía más fuerte de la posguerra de donde "...emanaron los grandes principios cohesionadores del crecimiento, los intercambios comerciales y los flujos financieros. Su influencia fue un fenómeno globalizador que se manifestó en todos los ámbitos de la sociedad"(2). La importancia de las innovaciones tecnológicas y su impacto en el desarrollo económico permitió a las grandes empresas estadounidenses, a través del proceso de internacionalización, expandir un nuevo patrón tecnológico e industrial, el cual, poco a poco, se convirtió en el eje del proceso de acumulación capitalista a escala mundial.

En este sentido, Estados Unidos hizo posible que dicho proceso de acumulación se reprodujera en Europa occidental. Por otra parte, el proceso de expansión capitalista y la influencia de Estados Unidos en la economía mundial fueron posibles gracias

(2) Vid. Godínez, Víctor; Bendesky, León." E.U., "¿El primero entre iguales?", ponencia presentada en el Seminario Nacional de Investigadores, "Desarrollo de las economías semiindustrializadas de América Latina en los 90's", Fac. de Economía, UNAM, Nov. 1989.

a la creciente inversión directa de este país en el mundo. Para ilustrar lo anterior, del total de la inversión estadounidense en 1950, el 48% se localizaba en Europa principalmente. Para 1968, dicha participación ascendió a 67%. (3)

Estados Unidos se expandió también a través de su moneda, ya que el dólar llegó a ser la principal fuente de reserva mundial. De esta manera aseguraron su hegemonía a través del sistema monetario. La confianza que adquirió el dólar era respaldada por la pujanza industrial y crecimiento que se observaba al interior del país americano; además era el país que más oro tenía. Para 1949, Estados Unidos "...poseía 24,500 millones de dólares en oro, lo que equivalía a las tres cuartas partes de las reservas auríferas mundiales". (4)

Por otra parte, fueron las grandes empresas estadounidenses las que a principios de los sesenta poseían la supremacía tecnológica. Simplemente el 75% de las innovaciones estaban a cargo de dichas empresas, las que desarrollaron y convirtieron, como industrias estratégicas para el desarrollo económico y la competencia internacional, a la electrónica, la aeronáutica y a las telecomunicaciones. (5)

- (3) Vid. Paz Snopek, Pedro. "La actual crisis del mundo capitalista y la crisis monetaria internacional: los problemas monetario-financieros del Tercer Mundo", Investigación Económica, México, Facultad de Economía, UNAM, No. 156, abril-junio 1981, p. 189
- (4) Vid. Chapoy Bonifaz, Alma. Ruptura del Sistema Monetario, México UNAM., 1983, p. 29.
- (5) Cfr. Montmorillon de Bernard. "Etats Unis. Les nouvelles stratégies de l'industrie américaine: De la crise au redéploiement", Problèmes Economiques, 3 September 1980, No. 1687, p. 2.

Cabe resaltar de igual manera que, el patrón industrial de la posguerra se "compartió con el dinamismo de los sectores estratégicos como lo fue la industria de los bienes de capital, la metalmecánica y el sector automotor. Si bien en 1955 la metalmecánica representaba el 34% del crecimiento económico, en 1977 la cifra se había elevado al 43%". (6)

Por otra parte, otra de las industrias estratégicas, fue la química, a través de la cual se logró una sustitución paulatina de productos naturales por sintéticos, es decir se diversificó la producción, trayendo consigo la construcción de nuevas industrias, como fue el caso de la petroquímica.

El cambio del patrón energético del carbón al petróleo influyó decisivamente en el nuevo papel de la petroquímica. Al respecto se puede observar, que si en 1950 Estados Unidos consumía el 37.8% de carbón, para 1970 la cifra había disminuido al 19.5%. Sin embargo, el consumo del petróleo aumentó de 39.5% al 52.5%. (7)

El impacto del petróleo, como patrón energético en auge permitió el crecimiento del sector automotor, el que a su vez, incorporó a su dinámica otras ramas como la siderúrgica, el carbón, al petróleo que influyó decisivamente en el nuevo papel de la petroquímica.

(6) Cfr. Fanjzylber, Fernando, Op. cit., p. 31.

Lo anterior permitió la transformación del modus vivendi de los países desarrollados (particularmente Japón, Estados Unidos y la República Federal Alemana). Y más aún, ésto fue observado cuando las innovaciones científicas y tecnológicas fueron incorporadas al proceso de producción cuyos cambios no se limitaron al crecimiento económico de las economías nacionales al favorecer el incremento de la productividad, sino que otra manifestación fue el aumento en el comercio internacional de manufacturas de los países desarrollados; cuyo crecimiento pasó del 6.1% en 1950 al 8.8%, 1975. (7)

El comercio internacional, en este sentido, constituyó una de las manifestaciones del acelerado proceso de internacionalización que era impulsado por los países industrializados. Al respecto, las exportaciones manufactureras, como porcentaje de las exportaciones totales en los países desarrollados crecieron del 64% en 1955, al 76% en 1970. Para los mismos años, las cifras para los países en desarrollo era del 13% y del 24%. (8)

La participación de los países desarrollados en el comercio mundial representó el 21%, con un porcentaje del 36.3% en la producción mundial, (9) lo que lo convirtió en la economía más dinámica, con el mercado más grande de la posguerra.

(7) Ibid., pp. 49-50.

(8) Ibidem.

(9) Cfr. Paz Snopek, Pedro, Op. cit., p. 185.

1.2 CRISIS, INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL Y LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO

1.2.1 Principales características de la crisis del sistema capitalista mundial

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se convirtió en el país con mayor poder político y económico del mundo "libre". Sin embargo, este país no registró continuas cifras de crecimiento económico y productividad.

Fue al interior de los Estados Unidos, en donde se empezaron a manifestar diversos elementos de crisis; hacia fines de la década de los sesenta se presentaron de igual manera en los demás países desarrollados. En el marco del presente escenario existe una erosión indiscutible de la hegemonía de los Estados Unidos en el sistema capitalista, el cual atraviesa por una crisis estructural que ha sido interpretada como un "proceso que materializa la transición hacia una nueva modalidad de acumulación a escala mundial".(10)

El modelo surgido después de la Segunda Guerra Mundial no correspondía a las transformaciones que emanaban del sistema capitalista. Este modelo se caracterizó por las persistentes tasas de crecimiento económico. Simplemente, de 1953 a 1963 el crecimiento de la producción de la industria manufacturera en los países capitalistas desarrollados se aceleró hasta lo que

(10) Vid. Briones, Alvaro. La división social del trabajo en escala internacional, Tesis de Doctorado, Facultad de Economía, UNAM, México 1987, p. 283.

oficialmente que las reservas de oro en dicho país habían descendido por debajo del nivel de los 10,000 dólares. (13)

Después de haber observado un periodo de fuerte crecimiento, hacia fines de los sesenta y principios de los setenta se marcó una clara ruptura en el desarrollo del capitalismo, trayendo consigo una atmósfera de creciente inseguridad y estancamiento. La tasa de desempleo en los países industrializados aumentó del 3% al 5% de 1975 a 1979, para pasar al 8% en 1982. (14) En el caso de los Estados Unidos, la tasa en 1973 era de 4.9%, en 1985 se elevó al 8.7%; la de Alemania Federal fue de 1.3% y 4.5%, y la de Japón de 1.3% y 1.8%, respectivamente. (15)

Por otra parte, el crecimiento de la producción en estos países se contrajo. Mientras "...el ritmo de crecimiento anual del PNB era del 4.9%, de 1961 a 1970; para la década de los setenta dicho porcentaje disminuyó al 3.2%, en Estados Unidos fue del 2.7%, en la RFA del 2.8%. Por su parte, la economía japonesa crecía a un promedio del 4%". (16)

De igual manera, se presentó una desaceleración en el

(13) Vid. Paz Snopek, Pedro. Op. cit., p. 195.

(14) Vid. Frobel, Folker. Op. cit., p. 105.

(15) Vid. Main Economic Indicators, febrero 1977, Perspectives de l'OCDE.

(16) Vid. Menshikov. "Las crisis cíclicas y la inflación en los países capitalistas y perspectivas de la economía de los países en desarrollo", Investigación Económica, México, Facultad de Economía, UNAM, No. 156, abril-junio, 1981, p. 34.

proceso de innovación científico-tecnológico. El impulso industrial se canalizó hacia la industria bélica, cuyos "gastos improductivos" no permitían la desviación de recursos a la inversión en nuevas líneas de producción.

Consecuencia de ello fue la pérdida de dinamismo en la industria de los países desarrollados. En el caso particular de la industria estadounidense, cuyo sector manufacturero brindó el mayor impacto en el crecimiento en la posguerra, con un porcentaje del 5.3% entre 1960 y 1969. Sin embargo, de 1970 a 1978, su crecimiento anual fue del 2.9%. (17) Al no haber existido una retroalimentación científica y tecnológica suficiente para reactivar el aparato productivo, la productividad bajó.

Como siguiente indicador de la crisis generalizada en el sistema capitalista, se pudo observar un crecimiento inflacionario constante. Su porcentaje se elevó del 2.9% en 1967, al 5.8% en 1969 para pasar al 13.3%, en 1974, (18) la cifra más alta registrada en los países industrializados.

(17) Cfr. Abella Armengol, Gloria. "Notas sobre la crisis del capitalismo", Relaciones Internacionales, FCPYS., UNAM No. 41, Vol. X, abril 1989

(18) Cfr. World Economic Outlook & International Financial Statistics, IMF, Washington, D.C. en Comercio Internacional, BANAMEX, México, Vol.1, No. 1, Marzo 1989, p. 25.

Por otra parte, y como otra manifestación de la crisis, se observó una clara tendencia a la internacionalización del proceso productivo, la cual generó -como podrá notarse posteriormente- una nueva forma de división del trabajo. Lo anterior ha conducido al llamado "redespliegue industrial" que "...además de ser consecuencia y claro signo de crisis, ha sido un mecanismo para mitigar sus efectos, principalmente a través de la inversión en los países en desarrollo, de los que pueden obtener condiciones que permitan reducir costos". (19)

Con la política de "redespliegue industrial", o también llamada "reconversión industrial", -política impulsada por algunos países industrializados, entre ellos Japón y los Estados Unidos- se pretende reorganizar la producción en un orden global con la incorporación de los países de menor grado de industrialización al proceso de acumulación de capital escala mundial.

Los elementos mencionados son claros síntomas de la crisis que enfrentó el sistema capitalista en su conjunto. A partir de la década de los setenta, Estados Unidos ya no era capaz de retroalimentar el modelo de acumulación nacido en la posguerra. De igual manera, su papel en el mundo ya no era el de una fuerza económicamente hegemónica.

(19) Vid. Aguilar, Alonso. "La crisis económica actual y el Tercer Mundo", Investigación Económica, México, Facultad de Economía, UNAM, No. 56, abril-junio 1981, p. 13-14.

1.2.2 Declive de la economía estadounidense vs. el ascenso de la economía japonesa.

Como ya se ha mencionado, durante los años sesenta existieron claros síntomas del deterioro en la dinámica industrial de los Estados Unidos. Simplemente los espacios ganados en productividad, innovaciones tecnológicas y competitividad a nivel mundial, poco a poco se debilitaron. Así fue como este país, "...después de haber mantenido un crecimiento en la productividad del 3.2% por año entre 1949 y 1966, pasó al 2.1% de 1966 y 1975, y 0.8% entre 1975 y 1979". (21)

Como se hizo mención en el apartado anterior, lo que originó la baja en la productividad fue la débil incorporación de las innovaciones en ciencia y tecnología al proceso productivo y como resultado de ello un debilitamiento en el proceso de diversificación en líneas de producción al ya no existir una sustitución paulatina de productos naturales por sintéticos. La posibilidad de la incorporación de maquinaria más productiva, capaz de revolucionar y alimentar dichos procesos no fue posible debido a la falta de recursos para la inversión.

Por lo anterior, la baja en el crecimiento de la producción en Estados Unidos se reflejó en el decrecimiento de horas de trabajo humano. De 1948 a 1966 era de 3.3%, para 1966 el

(21) Vid. Barraux, Jacques. "Le déclin industriel et les chances d'une reindustrialisation aux Etats Unis", Problèmes Economiques, Num. 1700, 3 december, 1980, p. 18-19.

porcentaje bajó hasta llegar al 2.1% (22) Para señalar un ejemplo, "...en 1973 un obrero japonés producía el 55% de los que realizaba un obrero estadounidense, y un alemán el 74%. En 1979, el obrero japonés producía el 66% y el alemán el 88%". (23)

Otro elemento que permite ilustrar el deterioro de la economía estadounidense aunado a la baja productividad, es el del valor de la mano de obra, el cual era alto. Al ser de este tipo, el costo de la producción no podía ser rentable, por lo que la competitividad se perdía. De ahí que nos expliquemos la posterior salida de las empresas en buscar mano de obra más barata, en este caso en los países en desarrollo.

Por otra parte, hacia la década de los sesenta, el ritmo de producción en Estados Unidos cayó. Al respecto se puede observar que en 1967, la producción industrial creció al 1.9%; en 1965 al 7.8% y en 1966 al 8.8%. (24) Por ello hubo una reducción en su volúmen de exportaciones. En este sentido, la participación de las exportaciones cayó en un 14% en 1970, mientras que Europa incremento su participación del 29% al 44%, en el mismo año. Por su parte, Japón creció del 0.5% al 6%. (25) Por la caída de su producción para la exportación, la balanza de pagos estadounidense estuvo en continuo déficit comercial. A ello

(22) Vid. Mc Connell, Campbell. "Les explications de la stagnation de la productivité americaine", Problèmes Economiques, 3 september, 1980, Num. 1687, p. 14.

(23) Vid. Barraux, Jacques. Op. cit., supra, p. 19.

(24) Cfr. Briones, Alvaro. Op. cit., p. 270.

(25) Cfr. Montmorillon, Bernard de. Op. cit., p. 2

contribuyó también la penetración masiva de productos extranjeros a este mercado. Simplemente de 1951 a 1989, los Estados Unidos fue el país que mayor inversión japonesa captó de todo el mundo. En este período el monto fue de 19,894 millones de dólares, correspondiente al 27.9% (26) lualmente, su participación en la industria mundial disminuyó: en 1955 participaba con el 24.4% de las exportaciones manufactureras, y en 1975 con solo el 17%. (27)

Mientras la economía norteamericana mostraba signos de franco deterioro económico, Japón logró superar a dicha economía, a razón de su política de bajos salarios y a su alta productividad. Hay que recordar que Japón "...fue el único país capitalista que adoptó en el período de reconstrucción de la posguerra, una política restrictiva a la inversión extranjera en el sector manufacturero, y protegió sus mercados de las corporaciones extranjeras". (28)

Esto le permitió, a corto y mediano plazo competir en el mercado internacional y en el mismo estadounidense.

A consecuencia del desplazamiento hegemónico estadounidense en los ámbitos industrial y comercial, materializado en la baja productividad y poca competitividad, se generó un "recrudescimiento de las tensiones al interior del

(26) Vid. News from MITI, July 1985, en Panorama de inversión extranjera en México, CNIE, SECOFI, 1986.

(27) Vid. Huerta, Arturo. Op. cit., p. 177.

(28) Vid. Carrillo, Jorge. Mujeres fronterizas en la industria maquiladora, SEP/CEFHOMEX, México, 1985, p. 38.

PRINCIPALES BANCOS DEL MUNDO POR TAMAÑO DE ACTIVOS

1978		1988	
INSTITUCION	PAIS	INSTITUCION	PAIS
1. BANK OF AMERICA	(EU)	1. DAI ICHI-KANGYO	(JAP)
2. CITICORP	(EU)	2. SUMITOMO	(JAP)
3. CHASSE MANHATTAN	(EU)	3. FUJI	(JAP)
4. BARCLAYS	(EU)	4. MITSUBISHI	(JAP)
5. MANUFACTURERS HANOVER	(EU)	5. SANWA	(JAP)
6. J.P. MORGAN	(EU)	6. INDUSTRIAL BANK JAPAN	(JAP)
7. NATIONAL WESTMINSTER	(EU)	7. NORINCHUKIN	(JAP)
8. FIRST INTERSTATE	(EU)	8. CREDIT AGRICOLE	(FRA)
9. BANCO NAZIONALE DE LAVARO	(EU)	9. TOKAI	(JAP)
10. CHEMICAL N.Y.	(EU)	10. MITSUBISHI TRUST	(JAP)

FUENTE: THE BANKER, 1971 Y 1989

PRINCIPALES CORPORACIONES FINANCIERAS EN 1988

INSTITUCION	PAIS	VALOR DE MERCADO (MILLONES DE DLLS.)
1. INDUSTRIAL BANK OF JAPAN	(JAP)	81,765
2. SUMITOMO BANK	(JAP)	79,838
3. FUJI BANK	(JAP)	73,623
4. NOMURA SECURITIES	(JAP)	57,181
5. MITSUBISHI TRUST AND BANKING	(JAP)	33,581
6. TOKIO MARINE & FIRE INSURANCE	(JAP)	26,398
7. DAIWA SECURITIES	(JAP)	24,767
8. NIKKO SECURITIES CO.	(JAP)	21,341
9. YAMAICHI SECURITIES	(JAP)	17,378
10. ALLIANZ AKTIENGESELLSCHAFT HOLDINGS	(FRA)	15,839

FUENTE: EUROONEY, MAYO DE 1988

El intenso proceso de crecimiento y despliegue industrial que alcanzó dicha economía se justifica, entre otros aspectos por una mayor especialización industrial, en sectores como: la electrónica, la mecánica de precisión, la óptica y la industria automotriz, para señalar algunas actividades en este primer momento-, en su leve tasa de desempleo, en su política de ahorro, (30) no de consumo personal. Lo anterior fue posible por la política de inversión interna y sustitución de las importaciones. Durante la década de los ochenta, Japón logró mantenerse como uno de los líderes en la competencia internacional.

A pesar de los grandes avances económicos que ha logrado mantener Japón en las últimas décadas, aún no puede caracterizarse como la única potencia hegemónica (*); la potencia estadounidense, a pesar de sus desequilibrios y decrecimiento económico interno, sigue siendo determinante en el sistema capitalista mundial.

(30) Hay que señalar que la tasa de ahorro de Japón es la más alta de los países desarrollados, la cual ha permitido canalizar recursos a los sectores estratégicos de la economía.

(*) No podemos olvidar de Japón los siguientes aspectos:

- a) Carencia de recursos naturales, lo que lo convierte, no sólo en dependiente del exterior en materia alimentaria, sino también en energética (petróleo), o en algunos materiales industriales básicos.
- b) Si bien Japón puede considerarse como la segunda economía más grande del mundo capitalista, su capacidad de determinar el ritmo y el modo de crecimiento de la economía mundial es mucho menor.

1.2.3 El proceso de internacionalización del capital, la nueva división internacional del trabajo: el papel de los países subdesarrollados

En el periodo de la posguerra, las economías capitalistas se erigían en un proceso de franca reconstrucción (RFA y Japón), y de consolidación (Estados Unidos), comportamiento que, en este último caso, no se mantuvo constante en décadas posteriores.

Por lo que se ha visto en apartados anteriores, en la década de los sesenta, Estados Unidos estuvo inserto en una recesión generalizada. Ante dicho panorama, y en el marco de una competencia comercial entre las economías capitalistas, a las empresas transnacionales ya no les era rentable producir al interior de sus países de origen; como consecuencia de la crisis e impulsados por la política de reconversión industrial (31) y la tendencia de expansión emanadas de los países industrializados, las firmas estadounidenses trasladaron parte de su capital a aquellos países en cuyas condiciones fuera rentable su proceso de producción. El traslado de recursos, tanto económicos como humanos se ha dirigido hacia los países en

(31) Cabe destacar que "el proceso de reconversión industrial y reubicación de la producción a escala mundial está en marcha. Sin embargo, hasta la fecha, sólo puede hablarse de ello como una tendencia y no como una situación consolidada, mucho menos puede decirse que haya logrado constituirse en el eje dinamizador de la economía capitalista mundial, y de que pueda hablarse de que la crisis está siendo superada por esta vía", Vid. Abella Armengol, Gloria, Op. cit., p. 13.

desarrollo, los cuales son atractivos por la abundancia en materias primas, energéticos y, sobre todo, por su mano de obra abundante y subvalorada.

En este escenario, durante la década de los sesentas se aceleró el proceso de la internacionalización del capital y de la producción. Cientos de fábricas ubicadas en los países desarrollados cerraron sus puertas. De esta manera, "la acumulación del capital se definió a escala mundial y el proceso de internacionalización del capital (PIC) se convirtió en el vínculo adecuado para internacionalizar la generación de la plusvalía". (32) En dicha década, con la recuperación de Europa, el ascenso de Japón como potencia económica e industrial y la internacionalización de los procesos productivos, éstos países y Estados Unidos adoptaron diferentes estrategias de competencia internacional:

- Estados Unidos optó básicamente por trasladar sus operaciones intensivas de mano de obra a países en donde ésta resultara barata;
- Europa por su parte, decidió importar mano de obra barata y proteger a su industria de la competencia;
- Japón recurrió a la automatización de sus procesos productivos, introduciéndoles la aplicación de computadoras y robots.

(32) Vid. Carrillo, Jorge. Op. cit., p. 39.

En ese entonces, durante la década de los sesenta fueron precisamente, las empresas transnacionales (ET) las que encabezaron el proceso de internacionalización. La opción más rentable para dichas empresas fue la relocalización del capital, con el fin de establecer un sin número de fábricas dedicadas a la producción para el mercado mundial, y de promover la especialización en determinados procesos productivos, distribuidos por países y regiones, dando como resultado la internacionalización de la producción.

Como resultado de dicho proceso se creó lo que actualmente conocemos como "fábricas para el mercado mundial". Este concepto se refiere a:

Las plantas que, en el contexto de la organización transnacional del trabajo de la fábrica se establecen en determinados sitios con el propósito de utilizar una fuerza de trabajo disponible. Integradas verticalmente en las Empresas Transnacionales, las fábricas para el mercado mundial producen ensamblajes o componentes, productos intermedios o finales, procesos que facilitan la utilización rentable de la fuerza de trabajo, disponible en cada lugar. (33)

(33) Vid. Briones, Alvaro, Op. cit., p.

continuo de relocalización industrial (Ver. la siguiente ilustración), a razón de conocer qué países les son más rentables, en el marco de la competencia.

RELOCALIZACION INDUSTRIAL



Hay que reconocer que la automatización comprende la mayor parte de las ramas productivas en los países desarrollados. Tan sólo en el caso de la industria automotriz de los Estados Unidos, la General Motors ha automatizado el 400% de sus instalaciones en los últimos años. (35)

Japón, por su parte, ha llegado a un grado de automatización tal que, si en 1968 se incorporaba el primer robot al proceso industrial, de 1982 a 1985 habían ya 48,490 unidades, y para 1988, la cifra ascendía a 90,000 robots. (36)

Lo anterior, significa que fueron las innovaciones tecnológicas y los conocimientos aportados por la ciencia lo

(35) Vid. Carrillo, Jorge. Op. cit., p. 39

(36) Vid. Sabouret, J. "Robótica: un desarrollo continuo", El Japón Actual, 1989, Ed. Civilización, México, p. 305.

que un país, o particularmente las empresas transnacionales de esos países, aumentar la calidad y la productividad, a través del desplazamiento de la mano de obra, la cual en los países desarrollados era cara. Al respecto, es conocida la existencia de la gran disparidad de salarios entre los países ricos y los que no lo son. El salario promedio industrial de los países de la OCDE es alrededor de cuatro veces superior al salario medio industrial de ensamble del mundo no socialista. Por otra parte, los salarios en los países en desarrollo son pagados al equivalente del 10% y 20% menos que en los países desarrollados. (37) Así que con dichas innovaciones se hizo posible la incorporación de la mano de obra de los países en desarrollo, gracias a la posibilidad de fragmentar el proceso productivo y llevarse a cabo por etapas, independientemente de las distancias geográficas.

El Proceso de Internacionalización del Capital ha tenido repercusiones, tanto al interior de los países desarrollados, como en aquellos países en desarrollo a los cuales se trasladaba el capital. En los primeros se presentó el cierre de las fábricas, y por lo tanto el despido de miles de trabajadores. Esto porque las plantas que cerraban eran de las más grandes, eran las que podían llevar a cabo el proceso de internacionalización. En este contexto, entre 1969 y 1976, se perdieron 15 millones de empleos al interior de los Estados

(37) Cfr. Jedlicki, Claudio. "Sous-traitance internationale: ¿Quelle industrialisation?", Revue Tiers Monde, t. XXI, No. 81, Janvier-Mars, 1980, p. 159.

Unidos. (38) Las empresas estadounidenses aumentaron su inversión en el extranjero, particularmente en los países en desarrollo. "De 19,000 millones de dólares en 1955, el monto aumentó a 44,000 millones de dólares en 1964, y 57,000 millones de dólares en 1967. A manera de ejemplo, la General Electric ha construido 71 fábricas fuera de los Estados Unidos, en las cuales en 1980, 402 trabajadores laboraban. (39)

Necesariamente, la inversión de las firmas transnacionales en los países en desarrollo tuvo que incrementarse a razón de que dichas naciones "colaboraban" en hacer más rentable su costo de producción, lo que convertía a las firmas en importantes competidores en los mercados internacionales.

Por otra parte, y como una consecuencia de la mayor presencia de las ET en los países de menor industrialización, el empleo aumentó. Sin embargo, esta presencia provocó el surgimiento de "...una severa represión de todas las formas de organización y movilización sindical, capaces de afectar los niveles salariales".

(40)

(38) Vid. Carrillo, Jorge. Op. cit., supra, p. 35.

(39) Vid. Ibidem.

(40) Vid. Trajtenberg, Raúl, Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia. Tendencias recientes en la internacionalización de la producción, México, ILET, 1980, p. 33

Lo que es una realidad, independientemente de los beneficios o no que obtengan los países receptores, es que a nivel mundial se crearon las bases de una nueva división internacional del trabajo (NDIT). Nueva ya que por primera vez, los países en desarrollo participan como parte del proceso global de producción de las firmas transnacionales incorporando su tecnología y exportando al mercado mundial. En este sentido, la NDIT "...formó parte del proceso mundial de reorganización de la producción industrial, impuesta por el cambio de condiciones de la expansión del capital". (41)

En dicha división internacional del trabajo a escala mundial, surgió una clara definición del papel que jugarían los países en desarrollo, y las mismas firmas transnacionales. Particularmente los primeros tendrían una participación limitada al ensamblado de los productos, -previamente importados por las ET-a la elaboración, fabricación o reparación, como etapas que requiere la incorporación de abundante mano de obra. Dicho en otras palabras, la maquila se convirtió desde fines de la década de los sesenta hasta nuestros días, en una actividad importante y "estratégica" para algunos países de poco desarrollo industrial o de reciente industrialización. Puesto que la NDIT trajo consigo una especialización de actividades, los países desarrollados se dedicaron, entre otras actividades, a la investigación, y al diseño de nuevas tecnologías y líneas de producción, orientándose hacia los sectores industriales más dinámicos. En otras palabras

(41) Vid. Briones, *Op. cit.*, p. 331.

se dedicaron a aquellas actividades que requerían de un monto de inversión mayor en capital.

La inserción de los países en desarrollo al proceso de reestructuración de las ET, incidió en provocar cambios en su interior. Es decir, el patrón de industrialización en estas naciones se modificó. Dicha acción se observó en el cambio de la política de sustitución de importaciones a una política de apertura económica al exterior. En este sentido, la producción se ha orientado a la satisfacción de la demanda interna, por una parte, y a la demanda externa por otra. De hecho en las últimas décadas, la orientación de algunos países en desarrollo -como Corea del Sur, Taiwán y México, entre otros- de sus políticas comerciales es en apoyo a las exportaciones de aquellos productos en que pueden ser competitivos, por el grado de especialización al que han estado sometidos.

Como ya en parte se ha mencionado, la participación de los países en desarrollo en el marco de la economía internacional ha sido limitada por ser productores, muchos de ellos, de materias primas y de productos manufactureros sin suficiente valor agregado, situación que deprecia en gran medida su valor a la hora de competir en los mercados internacionales. Las llamadas naciones pobres en este contexto, y ante los desiguales e injustos términos de intercambio, no son beneficiados.

Al hablar de la NDIT y del papel de los países en desarrollo en ella, no es posible dejar de lado, incluso por ser una de las manifestaciones de la crisis del capitalismo, el establecimiento de las llamadas zonas libres de producción, o también zonas francas. Estas se conocen como:

"..enclaves especiales, por fuera de las barreras aduaneras normales de una nación, dentro de los cuales las firmas, principalmente manufactureras extranjeras, disfrutan del tratamiento preferente sobre la importación de bienes intermedios, tributación de compañías, provisión de infraestructura, y de libertad con respecto a las reglamentaciones industriales que se aplican en otras partes del país". (42)

Las zonas francas (ZF) se han ubicado, a partir de los setenta, en los países en desarrollo de Africa, Asia y América Latina. Son enclaves, que importan de los países desarrollados los insumos, para agregarles el valor necesario correspondiente a sus necesidades de control de calidad y competitividad. Esta producción terminada o "semiterminada" es exportada al mercado mundial.

En similar caso a las fábricas del mercado mundial, o también llamadas maquiladoras, las ZF pueden existir gracias a los avances tecnológicos en técnicas de producción, lo que hace

(42) Vid. Warr, Peter. "Zonas francas industriales y política comercial", Finanzas y desarrollo, FMI, Washington, 1989, p. 34.

posible la relocalización de actividades industriales sin importar las distancias geográficas (43), o la calificación de la mano de obra.

El fundamento legal y funcional entre las ZF y las fábricas para el mercado mundial (44) es diferente: mientras las primeras pueden estar localizadas físicamente en el territorio nacional del "país huésped" sin estar bajo ninguna restricción, las segundas sí las tienen. De igual manera, la producción final lograda en las ZF no pueden introducirse al mercado local del país de origen, en tanto las maquiladoras sí. Estas no pueden establecerse al interior de una zona franca.

Ambas tienen tratos preferenciales diferentes de parte de los países en desarrollo en donde se ubican. Lo anterior por las siguientes razones: los países receptores tienen la idea de verse beneficiados al aumentar las compras gradualmente de insumos locales, así también la mano de obra local tendría una capacitación constante. Lo anterior es una situación no llevada a

(43) Cfr. Kreye, Otto. "Délocalisation industrielle. Une enquête sur les zones francaes de production et les entreprises produisant pour le marché mondial en Afrique, Asie et Amérique Latine", Revue Tiers Monde, tome XXI, No. 81, Janvier-Mars, 1980, p. 148

(44) En México, es la forma de otorgar la autorización. Para el caso de la industria maquiladora, la autorización otorgada a fábricas y no a zonas. El sistema de ZF otorga a las empresas de capital extranjero el privilegio de reducción de impuestos sobre la renta, mientras que en la industria maquiladora, no existe tal reducción.

la práctica ya que desafortunadamente, los insumos demandados por las ET requieren de la calidad que muchos de los productos ofrecidos por los "países huésped" no tienen.

Aunque haya diferencias en conceptualizar y caracterizar a ambos "sistemas de producción", lo cierto es que forman parte importante de la NDIT, en donde participan los países en desarrollo los cuales optimizan y hacen de mayor rentabilidad al proceso de producción de las grandes firmas transnacionales en el marco del proceso de reestructuración a escala mundial.

1.3 La relación Japón-Estados Unidos y la importancia de la maquila en el proceso de reestructuración industrial a escala mundial

Para la segunda mitad de los sesenta, Estados Unidos crecía a un promedio anual en sus exportaciones en un 6.05% con relación a sus importaciones, las cuales representaban el 5.64%. Para principios de los setenta su registro comercial había cambiado. Mientras que sus exportaciones crecían anualmente al 6.20%, las importaciones lo hacían al 9.11%. (Ver cuadro siguiente)

COMERCIO INTERNACIONAL DE ESTADOS UNIDOS
(CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL)

	1960 1965	1965 1970	1970 1975	1975 1980	1980 1985	1985 1987	
EXPORTACIONES	6.05	6.20	7.81	8.41	-1.52		
IMPORTACIONES	5.64	9.11	2.94	6.63	6.90		

BALANZA COMERCIAL (MILES DE MLLS DE DLLS)	1960	1970	1975	1981	1982	1983	1984
	4.3	8.5	2.2	-39.6	-42.6	-69.4	-123.3
	1985	1986	1987				
	-143.8	-156	-178				

FUENTE: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT. FEBRUARY 1988, US TREASURY DEPARTMENT

Este incremento en las importaciones se debió al aumento de la demanda interna, la cual no era satisfecha con la producción nacional. Por otra parte, la propensión a la tendencia del consumo entre los americanos y su poder adquisitivo determinaron que las importaciones crecieran. En este contexto, las importaciones, -en su mayor monto de origen japonés y alemán, y posteriormente coreano-, lograron ser aceptadas y competitivas en dicho mercado.

Por lo anterior, las posibilidades de ampliar la oferta de productos americanos en su propio mercado se redujeron. El problema venía de raíz: baja productividad y pérdida de competitividad. Esta situación, a principios de los ochenta, sirvió para complementar el panorama recesivo que enfrentaba la economía estadounidense, el cual se materializó en una profunda desaceleración de la actividad industrial.

Este fue, entre algunos ejemplos, el caso de la industria del acero, la cual en un tiempo llegó a considerarse la más grande, la más moderna y eficiente del mundo. De igual manera podemos citar el caso de la industria automotriz la cual, de 1979 a 1980 tuvo un crecimiento anual en su producción del 22%. Un leve crecimiento del 30% se observó en 1986, para después ir decreciendo hasta llegar en el primer semestre de 1989 al 1%. (45)

El caso de la producción de alta tecnología es otro ejemplo representativo. En 1980, "... la balanza comercial estadounidense -en el sector de alta tecnología-, indicaba un superávit de más de 25 mil millones de dls., que fue evaporándose hasta llegar en 1986, a un déficit de casi 3 mil millones de dls". (46)

(45) Vid. Examen de la Situación Económica de México, BANAMEX, septiembre de 1989, p. 404.

(46) Vid. Perrotini, Ignacio. "La crisis de competitividad comercial de Estados Unidos", Tiempo, 12 de mayo de 1987. p. 111-114.

La pérdida de productividad en Estados Unidos se manifestó en la producción por unidad de trabajo y en la producción per cápita. (Ver cuadro siguiente)

PRODUCTIVIDAD Y PRODUCCION POR HABITANTE
(Tasa de crecimiento en %)

	Producción Per Cápita		Producción por unidad de trabajo	
	1960-73	1973-81	1960-73	1973-81
EUA	3.0	1.2	3.1	0.9
JAPON	9.3	2.9	9.9	3.6
RFA	3.9	2.0	5.8	3.3

FUENTE: REICH. THE NEXT AMERICAN FRONTIER TIMES BOOK, 1983, P. 284.

A pesar de la baja que registraron los países industrializados, es indiscutible el papel que ocupa Japón en la actividad productiva, visto por su productividad por habitante. Entre algunas de las explicaciones o interpretaciones a las cifras señaladas, mientras Estados Unidos perdía productividad y dinamismo, las empresas japonesas ganaban esos espacios en la escena comercial a escala internacional. Esto gracias al incremento en su productividad, como resultado de una inversión mayor en innovaciones tecnológicas cuyo conocimiento impulsa la producción industrial japonesa. En Japón existe una tendencia marcada en incrementar sus inversiones en el extranjero. Es el caso sobre todo de la construcción de automóviles, las máquinas-herramientas, electrodomésticos y electrónica. Además, otras de las razones que motiva a los industriales japoneses a instalar unidades de producción en los mercados extranjeros, en lugar de exportar, es el alza del yen con el cual ha aumentado mucho los costos de

producción en Japón. Cabe señalar que para la primera mitad de los ochenta, el 92.3% de las innovaciones japonesas constituían el perfeccionamiento de la tecnología existente, lo cual lo colocaba en un lugar estratégico, como uno de los países que marcaba la pauta de la tecnología de punta. (47)

Al cabo de 30 años después de la Segunda Guerra Mundial, Japón logró alcanzar y rebasar el nivel de desarrollo de los países industrializados y colocarse como pierda angular de la dinámica económica internacional. Su situación comercial -en algunos momentos por debajo de la RFA- se mantuvo muy por encima de Estados Unidos. (Ver cuadro siguiente)

	BALANZA COMERCIAL (MILLONES DE DLB)		
	JAPON	ESTADOS UNIDOS	RFA
1975	4.94	8.91	16.07
1978	22.30	-33.98	23.16
1982	18.08	-36.45	24.74
1985	55.99	-122.15	28.51
1988	94.73	-126.29	78.64

FUENTE: FMI

La evolución económica de Japón se ha caracterizado por mantenerse en una situación en crecimiento, gracias a factores adicionales como una alta tasa de ahorro -la tasa más elevada de los países industrializados-, la cual le ha permitido tener "...una gran flexibilidad y capacidad de canalizar recursos a las estructuras industriales, favorecido además con la estrecha

(47) Cfr. Junichi, Yamamoto. "Siete enigmas sobre la economía japonesa", en Romero Castilla, Alfredo, Et. al., Japón hoy, Siglo XXI, México 1987, p. 28.

interrelación de la banca y la industria". (48)

Por otra parte, su estrategia en el marco del despliegue industrial en un primer momento (1952-1975) estuvo orientada a la ampliación del mercado interno, sustentado con la política de sustitución de importaciones como mecanismo de mercado para fortalecer su crecimiento económico interno y proteger su industria.

Desde principios de la década de los setenta hasta la fecha, siendo aún un mercado "cerrado" a la inversión masiva de capitales extranjeros, su política se ha basado en el fomento a las exportaciones. Es decir, el proteccionismo y la expansión han sido dos de los elementos determinantes del proyecto nacional japonés, política que le ha permitido crecer hasta ahora en forma significativa. Al respecto podemos resaltar la importancia que ha dado Japón -Gobierno, Empresarios y Universidades, particularmente- a la automatización de su industria como una estrategia industrial que le ha permitido mantenerse en el liderazgo en la competencia internacional.

En el marco de la política japonesa expansionista, podemos citar lo siguiente: así como el monto de las exportaciones niponas aumentaron, así también se incrementaron las inversiones de las grandes firmas japonesas en el extranjero,

(48) Vid. Gutiérrez Pérez, Antonio. "Japón: Reestructuración interna e internacionalización de la economía en los ochenta", Comercio Exterior, México, Vol. 38, No. 3, Marzo 1988, p. 235.

dólar. Cabe recordar que para principios de los ochenta se produjo un cambio en la política monetaria hacia el incremento en las tasas de interés, lo cual convirtió al mercado estadounidense en un polo de atracción del ahorro externo que permitió el fortalecimiento del tipo de cambio. Ante esta situación, el dólar empezó a deteriorar la competitividad de la industria y agricultura, ya que se necesitó de más dólares para consumir lo que antes se obtenía con menos. Por consiguiente, "al deteriorar los términos de intercambio y orientar la recuperación hacia las importaciones -porque mientras se encarecían las exportaciones, las importaciones se abarataban-, la sobrevaluación del dólar se revirtió sobre el déficit fiscal y el comercial, descompensándose en parte los avances en productividad que había logrado en anteriores décadas".(50) El abaratamiento de las importaciones y por lo tanto el incremento de éstas en el mercado estadounidense se debió -particularmente en el periodo de 1980 a 1985- a la apreciación del dólar del 60%. Japón se aprovechó de esta situación para acrecentar su participación en dicho mercado. La disputa nipo-estadounidense se acentuó por el descontento que significó la presencia masiva de productos japoneses en Estados Unidos y por el incremento en las inversiones. Al respecto, la inversión japonesa en dicha economía en 1984 fue de 16 millones de dólares; en 1986 el monto había aumentado a 30.9 millones de dólares, y en 1987 a 110 millones de dólares. (51) Para

(50) Vid. Perrotini, Ignacio. Op. cit., p. 5

(51) Vid. Decornoy, Jacques. "Au coer de la crise économique mondiale, L'irreductible opposition des intérêts américains et japonais", Le Monde Diplomatique, September 1988, p. 12-13.

1985, el desglose de la inversión fue el siguiente:

INVERSION JAPONESA EN LOS ESTADOS UNIDOS EN 1985 (MILL. DLS.)

California	5.3
N.Y.	2.5
Michigan	1.9
Hawaii	1.5
Illionis	1.4
Ohio	1.2
Texas	1.0
Tennesse	1.0
New Jersey	0.7
Washington	0.7

FUENTE: Bureau of Economic Analysis U.S., en "War between the states", Newsweek, May 30, 88 p. 44.

Considero que a menos que haya una cláusula en la ley comercial estadounidense que diga lo contrario, Estados Unidos seguirá siendo un importante receptor de la inversión extranjera, -siendo ésta proveniente principalmente de Japón, RPA. y Gran Bretaña- por ser el mercado más grande del mundo.

Los productos japoneses en Estados Unidos, debido a su aceptación, continúan siendo importados. El aumento de las importaciones asiáticas -en contraparte a la penetración de productos estadounidenses en Japón- creó una tensión al grado de llegar a referirse a más que una relación, a una guerra comercial. El recrudecimiento de las tensiones comerciales entre ambos países persiste y seguirá existiendo si el superávit comercial japonés y el déficit comercial estadounidense con aquella economía continúa.

Si deseamos ubicar los antecedentes de la llamada guerra comercial, los podemos localizar en la primera mitad de los ochenta

cuando el déficit comercial de Estados Unidos con Japón ascendió a 52 600 millones de dólares en 1986, y a cerca de 60 000 millones de dólares en 1987. En tanto el superávit japonés con Estados Unidos en esos mismos años fue de 92 700 millones de dólares y 96 000 millones de dólares, respectivamente. Algunos analistas en la materia han opinado que la guerra comercial entre Japón y los Estados Unidos se inicia de facto con las sanciones comerciales a Toshiba en 1986 por vender tecnología estratégica a la Unión Soviética ".en la oposición de grupos industriales y oficiales a la compra de la división de semiconductores de la compañía Fairchild por parte de Fujitsu, argumentado por razones de seguridad".

(52) La disputa continúa cuando en abril de 1987 Estados Unidos impuso sanciones comerciales a 19 productos electrónicos japoneses -entre los que destacaban: televisores de color, herramientas eléctricas de alta precisión y computadoras portátiles- bajo el argumento de que Japón había violado un acuerdo firmado con Estados Unidos en julio de 1986. El centro de dicho acuerdo fue el éxito de las ventas de semiconductores (53) al interior de la economía estadounidense y en el mercado mundial. Según la posición estadounidense, la aceptación de los semiconductores en Estados

(52) Vid. Kerber, Víctor; Ocaranza, Antonio, "Las maquiladoras japonesas en la relación triangular México-Japón-Estados Unidos", ponencia presentada en el Seminario: La industria maquiladora en México, organizado por el Colegio de México, El Colegio de la Frontera Norte y la Fundación Friedrich Ebert, del 5 al 7 de junio de 1989, México, D.F., p. 2 Mimeo.

(53) Los semiconductores se han convertido en un elemento fundamental de la informática, ciencia punta de la sociedad postindustrial. Para observar el dominio de Japón sobre esta área, en 1989 tenía el 70% de su control.

Unidos condujo a las empresas japonesas a realizar ventas dumping (*) en dicho mercado. Como respuesta a tal preocupación "...el gobierno americano firmó dicho acuerdo con Japón en donde Estados Unidos se comprometía a aplazar las sanciones comerciales anti-dumping, y Japón se comprometía por su parte, a abrir sus mercados a los microchips (circuitos electrónicos integrados) de manufactura estadounidense y a evitar ventas dumping. Según Estados Unidos, Japón, al haber violado este acuerdo realizando dumping en terceros Estados, fue que aplicó las sanciones a esos 19 productos japoneses por 300 millones de dólares. (54)

En la tecnología de la información, en particular los semiconductores y microcircuitos integrados, Japón ha ocupado un lugar importante en su producción y distribución: el "caso de los semiconductores ha contribuido a alimentar las confrontaciones comerciales escaladas entre los dos grandes. Debido a la incorporación de sofisticada tecnología al proceso productivo, la reducción de precios en los productos japoneses expulsó a los fabricantes estadounidenses del mercado de los semiconductores. Esto sirvió para que Estados Unidos acusara a Japón de malbaratar "precios" en su mercado y de acudir a actos desleales.

Para 1985, los tres principales fabricantes mundiales

(54) Cfr. Jones, Rondall. "The U.S.- Japan economic problem", Economic Outlook USA, Summer, 1987, p. 7.

(*) Entendido como una práctica desleal al comercio que consiste en vender un bien o un servicio, en un país extranjero por debajo del costo de producción.

de semiconductores eran japoneses (NEC, Hitachi y Toshiba). En ese entonces, Texas Instruments tuvo que ceder su puesto de líder mundial a NEC, y en 1986, el mercado japonés superaba al mercado estadounidense. (55) En el año mencionado, Japón nada menos dominó el 27% del mercado mundial, y el 64% del estadounidense. El recrudecimiento de la competencia comercial entre Japón y los Estados Unidos seguirá existiendo de continuar Japón sosteniendo el superávit comercial con Estados Unidos, que en 1987 fue de 7 178 millones de dólares con relación al déficit comercial de Estados Unidos que fue de aproximadamente 167 000 millones de dólares, en ese mismo año. En respuesta a esta situación, las barreras proteccionistas de Estados Unidos a los productos japoneses continuaron practicándose. Japón logra que Estados Unidos pierda posición en su mercado y que los productos japoneses sean aceptados por sus precios competitivos, y por otra parte, Japón continúa cerrando sus puerias a la inversión extranjera. Por ello, Estados Unidos pugna para que Japón rompa sus barreras proteccionistas y penetren sus productos a este mercado asiático, y disminuya así su déficit. En este punto es importante señalar que, al intentar analizar las relaciones comerciales, en este caso de ambos países no se puede dejar de lado el factor cultural. Para señalar un ejemplo, Japón rechaza la concurrencia de firmas extranjeras en el sector agrícola. Para el caso particular del

(55) Cfr. "Semiconductores: unos éxitos sin modelo original", en Sabouret. El Japón actual, Op. cit., p. 301.

arroz, la autosuficiencia de éste es considerado por la población

arroz, la autosuficiencia de éste es considerado por la población como una herencia cultural con profunda importancia religiosa y simbólica para el pueblo. Por esta razón, permitir la competencia externa se estaría incurriendo en un daño a la integridad del país.

(56)

Como una medida del Congreso americano, -medida que tiene en gran parte que ver con el papel de Japón en la relación comercial-, el 3 de agosto de 1988 se anunció la aprobación de algunas enmiendas a su legislación comercial, con el propósito de incrementar el acceso de sus productos al resto del mundo para disminuir su creciente déficit. Se modificó la sección 301, a través de la cual se otorgan al Presidente facultades para hacer que otros países dejen de realizar prácticas que, a juicio de las autoridades comerciales del país consideren desleales. Es decir, cuando la presencia de algunos productos extranjeros en su mercado alteren la competencia de sus propios productos. (57) En este sentido, se está protegiendo a la industria nacional de cualquier amenaza externa que invalide la idea de ganar en su propio mercado.

La política comercial de Estados Unidos es vista por los japoneses como una medida proteccionista y por

(56) Cfr. Cole, Robert. "Economy and culture: the case of US.-Japan Economic Relations", Economic Outlook USA., Summer, 1987, p. 6.

(57) Cfr. Martínez Preece, Marissa. "La política comercial de Estados, un arma muy peligrosa", El Financiero, 21 de febrero de 1990.

mismo es una medida que altera sus relaciones comerciales. En respuesta a lo anterior, las firmas japonesas han actuado de diversas formas; así también las norteamericanas ante el mercado cerrado japonés. Por ello, tanto Japón como Estados Unidos intentaron dar diversas soluciones a la situación descrita en los renglones anteriores.

Por una parte, han recurrido a la búsqueda de alianzas corporativas (58) -empresas con capital japonés y estadounidense-, para continuar -los japoneses- penetrando al mercado más grande del mundo, y así deslizarse por debajo del muro proteccionista impuesto por la contraparte americana. Para éstos también es benéfica la alianza ya que pueden participar de los adelantos japoneses en tecnología, nuevas técnicas de producción, y viceversa.

De esta manera, las alianzas corporativas se erigen como verdaderas fortalezas en sus ramas, tales como General Motors y Toyota (59), en el ramo automotriz, o National Semiconductor, Hitachi y Matsushita, en el electrónico y cibernético. Estas han modificado los esquemas de comercio e inversión en el mundo. Es como si estuvieran preparando las bases de la nueva modalidad en inversión y competencia en las próximas décadas.

(58) Cfr. Young, Lewis. "Alianzas corporativas alteran patrones de comercio", Excelsior, 10 de agosto de 1986, p. 11

(59) Planta ubicada en Fremont, California, la cual llenó un hueco en la línea de productos del socio americano en su auto compacto mucho más pronto que si la empresa hubiera tenido que diseñarlo a partir de nada.

Otra de las alternativas para Japón ante las medidas proteccionistas de Estados Unidos, ha sido la búsqueda de nuevos mercados, particularmente en Europa. Muchas de las firmas japonesas esperan llegar a obtener ventajas del nuevo mercado unificado del 92 formado por 320 millones de personas, aproximadamente.

Si Japón llegara a trasladar un mayor número de operaciones de manufactura a la Comunidad Europea, podría eventualmente disminuir el superávit que tiene con Estados Unidos y así de alguna manera, disminuir las presiones proteccionistas y tensiones comerciales que existen. Al respecto, Europa representa para Japón el segundo proveedor. Simplemente en 1987 para Matsushita, la compañía de productos electrónicos más importante del país, Europa representó el 26% (9,800 millones de dls.) del total de sus exportaciones.

Otra de las respuestas por parte de las empresas japonesas, ante el creciente proteccionismo estadounidense ha sido el establecimiento de plantas maquiladoras ubicadas en los países en desarrollo, las cuales a través de la subcontratación han logrado abaratar el costo del proceso productivo. Lo anterior también ha sido una respuesta por parte de las firmas estadounidenses ante su pérdida de productividad, reflejado en su poca competitividad en los mercados internacionales.

De ahí una de las respuestas al surgimiento de las

Para la década de los setenta, la pérdida de competitividad, la revaluación del yen y las restricciones a las importaciones en los mercados -estadounidense, principalmente- derivó en conflictos en el comercio internacional. Esta es una de las principales razones que llevaron a las empresas japonesas a ubicar sus centros de producción en países extranjeros. (**)

Como se apuntó en el inciso sobre el proceso de internacionalización del capital, los países en desarrollo se han insertado en la dinámica de los procesos productivos de las grandes firmas transnacionales, jugando el papel de fábricas para el mercado mundial o conocidas también como maquiladoras, cuya participación es estratégica para que estas firmas puedan seguir manteniéndose en los mercados internacionales, cada vez más competitivos.

(**)Cfr. Martínez, Armando. Estudio descriptivo de la industria maquiladora de exportación japonesa en México. Tesis de Maestría en Administración de Negocios, Politécnico Nacional. (E.S.C.A.), México, 1990, p. 10.

(61).

El hecho de que los países en desarrollo tengan mano de obra barata y abundante, a diferencia de los desarrollados, representa para las empresas transnacionales una ventaja en poder reducir sus costos en el proceso final de producción, y con ello incrementar su participación en la competencia comercial a nivel internacional. Podemos citar algunas otras ventajas para el inversionista extranjero al trasladar sus capitales a los países en desarrollo:

- Simplificar procesos productivos complejos, de tal manera que se puede sustituir mano de obra calificada por no calificada, pero que puede ser fácilmente capacitada, ya que las actividades de ensamble son, por lo general rutinarias y sencillas.
- La inversión en maquiladoras no necesita de mucho capital, así que las plantas industriales pueden ser trasladadas de un lugar a otro en momentos en que ya no sea conveniente para el inversionista. Este es el caso reciente observado en Matamoros en donde por continuas protestas laborales en demanda de aumentos salariales, se paralizaron 54 empresas maquiladoras. (*)

En el siguiente cuadro podemos observar cual es el país

(61) Vid. Opalín Hielniska, León, "La industria maquiladora de exportación", Maquiladoras. Su estructura y operación. IMEF., México, 1986, p. 3.

(*) Cfr Trejo, Adrián, "Rechaza la CTM el aumento que ofrecen las maquiladoras de Matamoros", El Economista, 31 de Enero de 1991, p. 30.

Bajo esta fracción ingresan a los Estados Unidos la mayor parte de las importaciones por concepto del ensamble de aparatos eléctricos y electrónicos y de autopartes provenientes hoy en día de los países en desarrollo, principalmente, pero también de algunos países desarrollados como es el caso de RFA. Al respecto no podemos dejar de reconocer que también en los países industrializados se lleva a cabo trabajos de maquila. La diferencia es que en éstos la inversión es en grandes montos de capital y tecnología y mano de obra altamente calificada. En forma contraria, como suele suceder, la inversión en países como el nuestro, la inversión principalmente es en mano de obra por barata.

Tanto los países industrializados como los de poco desarrollo, en mayor o menor medida han tenido que involucrarse en las actividades de maquila con los Estados Unidos.

Cfr. Grunwal, Joseph. "The assembly industry in Mexico". The global factory. Foreign assembly in international trade, The Brookings Institution, Washington. D.C., 1985, p. 144.

"El proceso que se realice en el exterior va desde fundir hasta cortar, planchar, galvanizar con excepción de ensamble por atornillado o soldado".

Cfr. Levy Oved, Alberto. Las maquiladoras en México, SEP/FCE, México, 1983, p. 26.

- (63) La fracción 807.00 permite la reincorporación de cualquier producto o componente manufacturado en los Estados Unidos, o que haya tenido algún proceso manufacturero en este país, y que haya sido exportado para recibir algún procesamiento.
Cfr. Grunwal, Joseph, op. cit.

Los países como México o Corea del Sur han tenido una relación comercial, a través de la fracción 807.00 destacada en la última década. Dicho aumento tiene que ver con la diferencia de salarios. Para señalar un ejemplo: la RFA. en 1970 importaba a los Estados Unidos, por concepto de ensamble el 38%, para 1985 esta cifra se redujo al 15.7%. Sin embargo, La participación de México o de Japón aumentó.

En la década de los setenta, en la mayoría de los países capitalistas la inflación aumentó al igual que la competencia comercial entre los países industrializados por los mercados mundiales de manufacturas. La productividad de las empresas transnacionales disminuyó y la mano de obra se encareció. Esto representó pérdidas en la rentabilidad de los procesos productivos, ya que ante salarios altos y pocos rendimientos, las ganancias no eran las esperadas. Ante tal situación las empresas transnacionales buscaron "compartir la producción".

En México la industria maquiladora de exportación se establece en 1965 como resultado del interés de las grandes firmas extranjeras en la relocalización de sus procesos productivos en países con ventajas como las que ofrecía nuestro país, esto es: mano de obra barata, facilidades fiscales y energéticos a bajo costo. Además la cercanía con el mercado más grande del mundo constituía un especial atractivo para la instalación de maquilas.

Por otra parte, a mediados de la década de los sesenta, ya concluido el llamado "Programa de braceros", la frontera norte enfrentaba el problema del desempleo a través del cual los trabajadores mexicanos ya no podían regresar a Estados Unidos en las temporadas de cosecha. Así que en respuesta a esta situación y habiendo ya conocido de antemano la experiencia de la industria maquiladora en los países semiindustrializados del Sudeste Asiático (64), el gobierno mexicano durante la administración del Presidente Adolfo López Mateos decidió "llamar" a inversionistas extranjeros para que establecieran sus plantas ensambladoras en México. Nuestro gobierno tuvo que crear zonas o parques especiales, facilidades fiscales y aduanales y posteriormente un régimen exclusivamente dirigido a la industria maquiladora de exportación.

Con el Programa de Industrialización Fronteriza (P.I.F.) se incentivó el establecimiento de las primeras plantas, cuya ubicación exclusivamente fue en las principales áreas urbanas del extremo norte de México. De acuerdo con nuestra Constitución, ésto no era posible ya que los inversionistas extranjeros se estarían alojando en la franja que establece la ley como "prohibida" (*). Sin embargo, para los inversionistas extranjeros que querían invertir

(64) La industria maquiladora en las economías semiindustrializadas del Sudeste Asiático a la vez que daba empleos, lograba una integración benéfica por su participación de insumos nacionales. Esto permitía a su industria crecer.

(*) Según lo señala la Constitución Mexicana, "..en una franja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y 50 en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas". Vid. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Comentada, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México 1985, p. 68.

en maquiladoras se estableció la "...salvedad de radicar sus inversiones sobre esa parte del territorio únicamente a través de fideicomisos con instituciones de crédito mexicanas" (65).

Como se puede observar en la siguiente ilustración, para 1965, el número de maquiladoras en el país ascendía a 12 ocupando a 3,107 trabajadores. Sin embargo, fue hasta 1972 cuando empieza a arrojar cifras importantes. De 86 plantas que había en 1971, en el siguiente año se registraron 288, es decir creció en un 335 % con respecto a 1971. De la misma manera, el número de trabajadores en este último año era de 9,018; en 1972 ascendió a 35,582 trabajadores. Su crecimiento fue del 395%. (66)

A pesar de que también se autorizó el establecimiento de plantas al interior del país, siempre fue prioritaria la faja fronteriza, como lo podemos ver en el siguiente cuadro.

(65)Cfr. González Alfaro, Carlos. "El fideicomiso como servicio bancario en la industria maquiladora", Maquiladoras. Su estructura y operación, Op. cit., p. 88-89.

(66)Cfr. "Crecimiento de la industria maquiladora de exportación en México, 1966-1986", cuadro con datos de INEGI y Secretaría de Industria y Comercio en González-Aréchiga, Bernardo. Las maquiladoras: Ajuste estructural y desarrollo regional, El Colegio de la Frontera Norte/Fundación Friedrich Ebert, Tijuana, B.C., México 1989, p.40.

No. DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

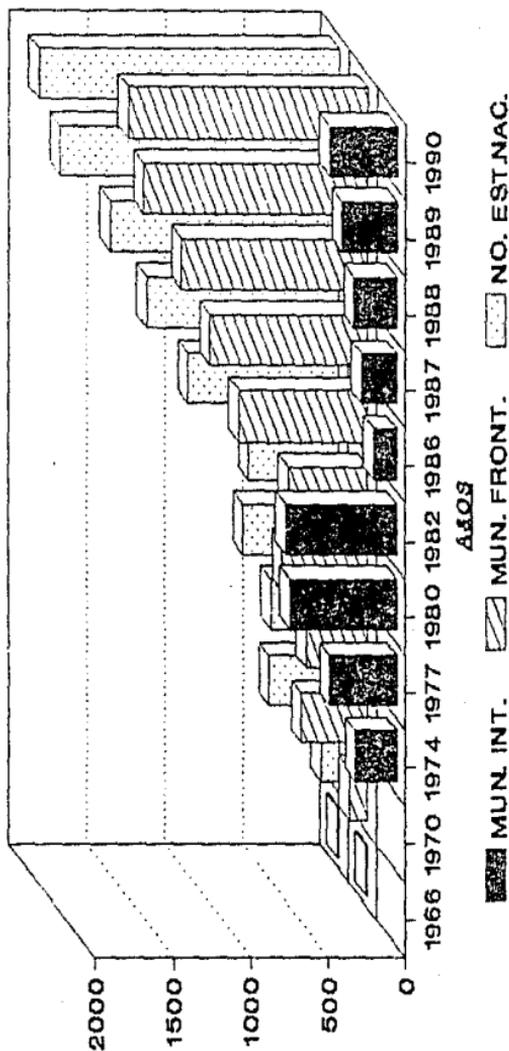
	(1)	1966	1970	1974	1977	1980	1982
TOTAL		12	120	455	441	620	585
MUNICIPIOS FRONTERIZOS		12	120	429	398	551	514
MUNICIPIOS INTERIORES		—	—	26	43	69	71
		1986	1987	1988	1989	1990	(2)
TOTAL		980	1248	1480	1800	1936	(3)
MUNICIPIOS FRONTERIZOS		836	1025	1207	1450	1510	(a)
MUNICIPIOS INTERIORES		146	223	273	350	426	(B)

- (1) FUENTE: Secretaría de Industria y Fomento, SPP.,
Dirección General de estadística
- (2) FUENTE: Maquiladora Newsletter, The American Chamber of
Commerce, Vol. 16, No. 3, March-April 1989, p.
67.
- (3) FUENTE: EL FINANCIERO, 19 de Noviembre de 1990, p. 14.
(a) (b) Cifras estimadas.

El decrecimiento en 1982 de establecimientos de maquilas se explica por la recesión que sufrió la economía estadounidense. Para el siguiente año, el número de plantas se incrementó ligeramente a causa de la lenta reactivación de esta economía. El crecimiento observado en las maquiladoras en México fue debido principalmente a las condiciones propiciadas por la devaluación del peso mexicano en febrero de 1982. Ante este suceso, México se convirtió en una nación competitiva frente a muchas naciones, ya que el costo de la mano de obra bajó de 2.08 a 1.58 Dls. la hora, a pesar del aumento del 30% en el salario mínimo. (67)

(67)Cfr. Martínez del Campo, Manuel. "Ventajas e inconvenientes de la actividad maquiladora en México, Comercio Exterior, vol. 33, No. 2, México, febrero 1983, p. 148.

**EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO
(NO. DE ESTABLECIMIENTOS)**



FUENTES: SECOFI, The American Chamber of Commerce
El Financiero

Otros de los factores que intervinieron para que a principios de los ochenta se observara un repunte en la actividad maquiladora fueron: la política de fomento del Gobierno mexicano hacia esta industria a través de diversos ordenamientos (Programa de Industrialización Fronteriza, de 1964, el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) (*), el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora del 15 de agosto de 1985, modificado el 22 de diciembre de 1989), entre otros.

Otro factor que favoreció el incremento de las plantas fue la creciente competencia de las grandes firmas transnacionales en los mercados mundiales de manufacturas. En esta competencia también ya participaban países en desarrollo con economía semiindustrializada como los países del Sudeste asiático.

Por otra parte, el recrudescimiento proteccionista de los Estados Unidos motivó -y de hecho sigue sucediendo- una mayor presencia japonesa mediante la producción vía maquiladoras. Posteriormente se prolongó la participación de esta industria en México con otros capitales asiáticos como el de Corea, y el de Taiwán. (68)

Las maquiladoras, independientemente de si son de capital estadounidense o asiático se ubican, en su mayor parte en

(*) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de mayo de 1985 y modificado el 13 de mayo de 1990.

(68) Cfr. Paz Calderón, Julián, "México: Crisis económica y auge de las maquiladoras", Economía Internacional, Universidad Autónoma de Puebla, septiembre 1988, p. 14.

la frontera norte de México. La razón, entre otras, es la cercanía con la economía más grande del mundo; la ventaja del costo del transporte, posibilita que en menor tiempo se importe lo necesario sin problemas de retraso, así como que se exporten los ensambles "justo a tiempo" en el momento que se necesite iniciar la venta en el mercado. A pesar de las ventajas de la localización en esta zona "estratégica", muchas maquiladoras se han desplazado al interior del país. Se trata de empresas previamente constituidas en la frontera norte, con el fin de aprovechar que al interior de la República los salarios son más bajos. Al respecto las maquiladoras no tienen ninguna restricción para internarse en el país, excepto en las zonas densamente pobladas. Así también pueden operar en cualquier rama económica, excepto en las reservadas exclusivamente para el Estado, como el petróleo, la explotación de minerales radioactivos, entre otros. Las ramas económicas seleccionadas por los inversionistas en maquiladoras son las siguientes:

- selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos
- ensamble de prendas de vestir
- fabricación de calzado
- ensamble de muebles
- productos químicos
- automotriz
- ensamble y reparación de equipo, herramienta, excepto electrónicos
- ensamble de maquinaria, equipo, aparatos eléctricos y electrónicos
- materiales y accesorios eléctricos y electrónicos
- ensamble de juguetes y artículos deportivos
- servicios. (69)

Dentro de la estructura sectorial, la rama manufacturera

(69) Vid. Valdés Gaxiola, Alfredo. "La industria maquiladora en México", Seminario "La industria maquiladora de exportación", Colegio de México, Loc. cit., p. 7, Mimeo.

(*) y componentes eléctricos y electrónicos sigue preponderando ya que ocupa el 42% de la mano de obra empleada; en importancia le sigue la industria automotriz con el 20%. Las empresas transnacionales quedan libres de importar los insumos, equipos y componentes necesarios para llevar a cabo el proceso de maquila en nuestro país. El 97% de los insumos que se utilizan son del exterior, provenientes generalmente de sus matrices. Esto significa que la incorporación de insumos nacionales es mínima. En este sentido, "...el abasto de materias primas y materiales de empaque de compañías nacionales no llega al 2% del total; el promedio de enero a noviembre de 1988 fue de 1.65%". (70) Mucho tiene que ver la calidad de los insumos nacionales y el hecho de que, si las maquiladoras incorporan a su proceso de producción insumos nacionales, éstas deberán pagar en su aduana lo correspondiente al valor agregado en nuestro país. Al incorporar más, el pago es mayor. Por lo tanto no es conveniente a la rentabilidad de sus procesos. Así también, las maquiladoras gozan del PITEX y del Sistema Generalizado de Preferencias que establece los Estados Unidos. En otras palabras, dependiendo del producto, permite la importación libre de impuestos.

(*) Al referirse al sector manufacturero en la balanza de pagos tenemos lo siguiente. Como se puede observar en el cuadro posterior en 1989 y 1990 el sector manufacturero registró cifras favorables. En 1989 su crecimiento representó el 55% en relación al total de las exportaciones; para 1990, su participación fue del 54%. Si comparamos el crecimiento del sector manufacturero con otros sectores de la balanza comercial, particularmente con las importaciones, el sector de bienes de consumo fue el más destacado dentro de la actividad del sector productivo nacional. Por otro lado, aunque dentro de la política comercial se contempla el fomento a las exportaciones, la tendencia prevalece en el aumento de las importaciones. En este sentido el sector de las manufacturas está decreciendo.

BALANZA COMERCIAL

ENE/SEP. 1990 US. ENE/SEP. 1989

(MILLONES DE DOLARES)

CONCEPTO	ENERO-SEPT. 1989	ENERO-SEPT. 1990	VARIACION (%)
TOTAL			
EXPORT. (FOB)	16,985.9	18,616.6	9.6
PETROLERAS	5,799.9	6,392.8	10.2
NO PETROLERAS	11,186.0	12,223.8	9.3
Agropecuarias	1,646.2	1,646.2	18.6
Extractivas	457.1	484.4	6.8
Manufactureras	9,341.4	10,093.2	8.8
TOTAL			
IMPORT. (CIF)	16,980.3	20,786.4	21.9
Bienes de consumo	2,396.5	3,332.8	39.1
Bienes de uso intermedio	11,273.8	12,817.8	13.7
Bienes de capital	3,310.0	4,555.8	37.6
SALDO	5.6	(2,889.8)	—

FUENTE: S.P.P.

Según la tendencia en el crecimiento de plantas ensambladoras en nuestro país, ésta seguirá en aumento. En junio de 1989 habían 1,383 (71), y a principios de 1990 ya habían registradas 1600. (72) En la medida que la industria maquiladora continúe respondiendo a los intereses de las empresas transnacionales en cuanto a elevar su competitividad en los mercados internacionales, seguirán trasladando sus capitales hacia nuestro país, o hacia aquel que ofrezca mejores ventajas.

En la medida en que el proteccionismo estadounidense sea mayor a la importación de productos -sean japoneses, coreanos o de origen de capital diverso-, repercutirá -como se observa desde los últimos años en nuestro país- en el aumento de maquiladoras cuyo origen de capitales es diferente al estadounidense. En este sentido, tanto el proteccionismo de Estados Unidos como el interés de algunos países asiáticos en penetrar al mercado estadounidense los ha motivado a trasladar sus plantas a México, como plataforma de exportación hacia aquel mercado.

(70) Vid. Chistman, John. "Evolución y perspectivas de la industria maquiladora de exportación en México", en Maquiladoras: su operación y estructura, Op. cit., p. 35.

(71) Cfr. The American Chamber of Commerce.

(72) Cfr. El Financiero, 25 de enero de 1990.

2.2 El modelo exportador vs. el modelo sustitutivo de importaciones

Hacia los años cincuenta y sesenta, la industrialización a través de la sustitución de importaciones fue considerada como la alternativa de crecimiento fundamental para la economía mexicana. Ya desde 1940 la industria era la actividad económica que mayor crecimiento sostenido registraba; de ahí, que ya desde entonces se hayan dictado medidas para proteger a la industria nacional.

Fue con la política llamada del "Desarrollo Estabilizador" (1950-1970) que se definieron los instrumentos que servirían para proteger a la industria nacional. En este periodo, la política industrial "...ubicó como eje el proteccionismo; los aranceles fueron sustituidos por permisos de importación, los que desalentaron las importaciones innecesarias". (73) Ante la barrera que prevalecía para importar, éstas necesariamente se redujeron.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS (1960-1970). TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DLS.

	1960-65	1965-70
EXPORTACIONES	7.7	8.2
IMPORTACIONES	6.6	11.0

FUENTE: La economía mexicana en cifras. NAFINSA, 1974.

(73) Vid. Angeles, Luis. Crisis y coyuntura de la economía mexicana, Ed. El Caballito, México 1979, p. 8

Esta estrategia de industrialización, vía la sustitución de importaciones, junto con los permisos previos de importación, era sostenida a la vez con incentivos fiscales y financieros para apoyar el desarrollo de las actividades prioritarias. (74)

Por un momento, la sustitución de importaciones arrojó beneficios a la economía nacional. Por un lado se inició un proceso de urbanización y se fortaleció el mercado interno, se crearon nuevas empresas productivas, principalmente de tipo fabril, convirtiéndose en una actividad industrial estratégica. Los industriales fueron los beneficiados, ya que se les eximió de pagos de impuestos y el Gobierno protegió sus mercados de la competencia externa. Se les otorgó subsidios lo cual les permitió crecer. Por todo ello, el aparato productivo nacional dependió casi completamente de la protección y del apoyo estatales. Esto permitió que la economía mexicana registrara un crecimiento anual del 7%. (75)

La política de sustitución de importaciones buscaba reducir la dependencia de nuestro país con el exterior en cuanto a tecnología, técnicas de producción e insumos. Sin embargo, la protección estatal hacia la industria finalmente le restó competitividad frente al exterior. En cierta manera nos

(74) Vid. Apertura comercial y modernización industrial, México, FCE. Colecc. Cuadernos de Renovación Nacional, No. X, 1988, p. 17.

(75) Cfr. Alvarez, Norma. México ante la Cuenca del Pacífico. Ed. Diana, México 1988, p. 94

limitamos a producir con los instrumentos de trabajo existentes los cuales con el tiempo llegaron a ser obsoletos con relación a los avances tecnológicos de los países industrializados.

Por otra parte, la balanza de pagos de México se desequilibró. Se importaba lo necesario para el proceso productivo a costos muy elevados y no existía un espíritu exportador. El déficit de la balanza de pagos tuvo que ser financiado a través de la inversión extranjera directa y del endeudamiento externo, el cual aumentó aceleradamente. (76)

El modelo de crecimiento "hacia adentro" se agotó. La importación de bienes intermedios y de capital fueron cada vez más necesarios y no lograron resolver los problemas generados en la balanza de pagos.

IMPORTACIONES COMO PARTE DE LA OFERTA TOTAL
DE BIENES INDUSTRIALES (%)

	BIENES DE CONSUMO	BIENES INTERMEDIOS	BIENES DE CAPITAL	TOTAL
1950	11.3	24.6	73.4	35.8
1960	6.4	15.1	56.2	19.9
1965	5.8	14.5	73.2	15.7

FUENTE: BANCO DE MEXICO en Solís, Leopoldo. La realidad económica de México, México 1970, Siglo XXI.

(76) Cfr. Reyes Trejo, Saúl. "Los patrones de crecimiento industrial y la sustitución de importaciones", en Solís, Leopoldo. La economía mexicana I. Análisis por sectores y distribución, México, FCE. 1986, p. 156.

Como podemos observar en la gráfica del inciso primero del presente capítulo, entre 1965 y 1970 las importaciones sobrepasaron a las exportaciones. Se necesitó de mayores importaciones a razón de que las ramas de la industria que tomaban importancia eran la metalmeccánica, la química y la petroquímica.

Hacia la década de los setenta, época del auge petrolero, México inició una etapa diferente a la que estaba desarrollando, ya que como productor de petróleo se tuvo que incorporar a los cambios que experimentaba la economía internacional en esta coyuntura. Así, el país cambió su perfil en favor de las exportaciones. En 1982, las ventas del energético en el extranjero significaron el 75% de los ingresos totales de exportación. (77) Para este entonces, el modelo sustitutivo de importaciones había caducado. Ya agotado este modelo, las exportaciones se convirtieron en la nueva estrategia de industrialización que plantea un crecimiento "hacia afuera".

La aguda crisis que atravesaba la economía nacional y el intento por obtener recursos frescos condujeron al gobierno de México a firmar, en agosto de 1976, con el Fondo Monetario Internacional una Carta de Intención. A través de este instrumento el país se comprometía a implantar un modelo de --

(77) Cfr. Luna Calderón, Manuel. Políticas de industrialización y nueva división internacional del trabajo, CIDE., México 1983. P. 45.

corte liberal en la economía mexicana. Entre las políticas que México se comprometió a seguir se encuentran: la contracción del gasto público, la liberalización creciente del comercio exterior, la devaluación de la moneda y la contracción salarial.

La estrategia exportadora, como modelo de industrialización surge de hecho a fines de los sesenta. En el mundo ya habían antecedentes y evidencias (países del Sudeste Asiático), del cambio del patrón de sustitución de importaciones al de apertura y liberalización. Los resultados en estas naciones habían sido positivos desde el punto de vista del crecimiento económico. Por el impulso a la industria de exportación, por su mano de obra altamente calificada, estos países llegaron a convertirse en naciones con producción altamente especializada y competitiva en los mercados internacionales de manufacturas.

Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, liberaron su economía y, en el contexto de la nueva división internacional que se estaba gestando como manifestación del proceso de internacionalización del capital, se convirtieron en países sedes de maquiladoras de capitales estadounidenses y japoneses.

México "quedó atrapado" en la concepción que adoptaron estos países. El gobierno defiende una postura de apertura comercial y de puertas abiertas a los flujos comerciales, entre los que se incluye la inversión extranjera en las maquiladoras. A

partir de mediados de los sesenta se replanteó la formulación de la política industrial buscando con ello, la modernización de la planta productiva. (78)

Es en este contexto que nace la industria maquiladora de exportación, bajo la idea de incorporarnos a la economía internacional, de obtener divisas, y de captar transferencia de tecnología. Precisamente, la política industrial desde fines de los sesenta giró en torno a la inversión extranjera, el fomento a las exportaciones, el apoyo a la maquila y a la regulación de la transferencia de tecnología. (79)

Con esta lógica, en abril de 1985 nace el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX), con los siguientes objetivos:

1. promover la diversificación de los mercados
2. estimular la fabricación de nuevas líneas de productos
3. incrementar la producción y asegurar la regulación del abasto en la cadena de producción. (80)

En esta misma estrategia de apertura se pretende

(78) Vid. Apertura comercial, Op. cit., p. 26

(79) Cfr. Hilker, Tóns. "El dilema político-estructural de la maquiladora. Causas perspectivas y consecuencias políticas y económicas", en González-Aréchiga, Bernardo, Las maquiladoras: Cambio estructural, Op.cit., p. 206

Vid. Apertura comercial, Op. cit., p. 28

fomentar las exportaciones no petroleras y apoyar la industria maquiladora de exportación buscando con ello nuevas formas de incorporación a los flujos económicos internacionales.

2.3 La política del Estado mexicano hacia la Industria Maquiladora

La industria maquiladora de exportación, por los beneficios que el gobierno mexicano creía traería, fue impulsada en su establecimiento y crecimiento a través del Programa de Industrialización Fronteriza en 1965. En él se establecía que las maquiladoras promoverían un desarrollo industrial regional.

A través de este Programa, las maquiladoras podían importar sus insumos, equipo, partes, componentes y herramientas necesarias para llevar a cabo parte del proceso productivo de las grandes firmas transnacionales. La condición para las plantas ensambladoras era que la producción maquilada en el país fuera exportada en su totalidad. Los materiales que utilizaban se internaban en México al amparo del Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX), y bajo éste quedaban los productos importados exentos de cualquier pago de impuestos. Entre otros de los objetivos del PIF estaban:

Crear más empleos y garantizar mejores niveles de vida para la población de la frontera, incrementar el grado de utilización de materias primas nacionales, reducir el déficit comercial y formación de mano de obra calificada. Poco después se establecen las bases legales del Programa, las cuales están contenidas en dos Acuerdos intersecretariales de junio de 1966: El

164 de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del 10 de junio, y el 4,132 de la entonces Secretaría de Industria y Comercio, del 20 de junio. Bajo estos Acuerdos, las empresas maquiladoras pudieron importar, libres de impuestos maquinaria, equipo, partes y materias primas requeridas para su actividad.

El gobierno mexicano, como parte del apoyo que brindó a dicha industria, creó, junto con la iniciativa privada los llamados parques industriales en la frontera norte. El establecimiento de plantas maquiladoras fue aceptado en el país bajo el supuesto de que solucionarían el problema del desempleo en la frontera norte. El plan no dio resultados inmediatamente, pero consideró que la maquila sí contribuyó en un primer momento a aminorar la crisis social y económica en la región fronteriza. Debido al crecimiento que fue adquiriendo la industria maquiladora de exportación en México, fue necesaria una atención más cuidadosa en materia fiscal, legal y comercial. Por este motivo, el 15 de marzo de 1971 (81). se publicó el Reglamento del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero Mexicano, estableciéndose lo siguiente:

- en las maquiladoras se podrá invertir el 100% de capital extranjero.
- el terreno podrá adquirirse a través de fideicomiso (82) contratado con instituciones de crédito

(81) Vid. Diario oficial de la Federación, 15 de marzo de 1971.

(82) Con el fideicomiso, las maquiladoras podrán gozar de inmuebles en la "zona prohibida" que comprende 100 kilómetros a lo largo de la frontera y 50 kilómetros a lo largo de las costas.

mexicanas. (83)

- los materiales, equipo y lo necesario para el proceso de maquila quedan exentos de impuestos.

El 31 de octubre de 1972 se otorgó el permiso para establecerse en el interior del país, a excepción de las zonas densamente industrializadas. Se autorizaron las ventas en el mercado interno siempre y cuando, en este caso, se sustituyeran las importaciones y se amplió el ámbito de acción a todo el país. De igual manera, con este ordenamiento se pretendía lograr una integración de la industria maquiladora con la nacional.

El 15 de agosto de 1983 se publica en el Diario Oficial el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. Es el primer intento de conjuntar los criterios que deben regular a esta industria. En él se establece que deberán generarse empleos y divisas, impulsar el desarrollo regional, promover la transferencia de tecnología, y favorecer la integración nacional. En el siguiente y último inciso del presente capítulo se analizará si en realidad lo anterior se ha cumplido.

Posteriormente, en agosto de 1986 se crea el Programa Nacional de Coordinación y Promoción de la Industria Maquiladora en el cual se establece:

(83) Cfr. González Alfaro, Carlos. El fideicomiso como servicio bancario en la industria maquiladora", en Maquiladoras. Su estructura y operación, Op. cit., p. 87

- Favorecer la vinculación de la maquila con el resto de los sectores productivos del país, a través de la incorporación mayor de insumos nacionales en los procesos de maquila.
- Fomentar la subcontratación (84) de procesos de manufactura.

El 22 de diciembre de 1989 se publica en el Diario Oficial el nuevo Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, cuyos objetivos fundamentales son:

- Crear una "ventanilla única de gestión" para la agilización de los trámites a través de la simplificación administrativa.
- internar los insumos, partes y componentes exentos de impuestos;
- ser una fuente de empleos;
- mayor integración de la industria nacional al proceso de maquila por medio de los insumos;
- capacitación de la mano de obra nacional;
- promover la transferencia de tecnología;
- La industria maquiladora queda exenta del pago de

(84) Entendida como el proceso de manufactura y ensamble de partes y componentes de uso común bajo diseños específicos, a través de esquemas internacionales de producción compartida, sustentada en la factibilidad de subdividir la manufactura de un producto en etapas susceptibles de realizarse en una o más naciones. Ver en "Mercado internacional de la subcontratación", Revista de la Cámara franco-mexicana de industria y comercio, No. 9, octubre 1988, p. 51.

impuesto del 2% sobre los activos netos.

- el establecimiento de la "tasa cero del IVA".
- las empresas podrán vender en el mercado interno el 50% de la producción.

Este Decreto establece que las maquiladoras pueden vender hasta el 50% de su producción dentro del país. Teóricamente, lo anterior beneficiaría al país ya que "invita" a los inversionistas en maquiladoras a vender al mercado interno promoviendo con ello la búsqueda de nuevos clientes y facilitando la detección de proveedores. De esta manera podría existir un vínculo que facilitara una mayor participación de industriales mexicanos con la incorporación de sus insumos al proceso de dicha industria.

En el actual sexenio y al amparo del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior para 1990-1994, publicado en el Diario Oficial el 24 de enero de 1990, se otorga un mayor apoyo a la industria maquiladora. En él se citan similares postulados a los del Decreto mencionado en el sentido de lograr una mayor integración de la industria maquiladora con la nacional.

El impulso que en los últimos años se le ha dado a la industria maquiladora trae consigo la idea del beneficio para el país en cuanto a que estamos formando parte de los procesos productivos de las firmas transnacionales.

Por otra parte, la industria maquiladora ha tenido una particular atención por parte del Gobierno Federal. En los últimos años, en la pasada administración de Miguel de la Madrid, se observó un impulso a dicha actividad, de similar manera a como sucede en el presente sexenio. El apoyo oficial dado se debe a que "la industria maquiladora ha contribuido de una manera importante a la creación de empleos, por la flexibilidad de sus procesos productivos y su aportación al desarrollo regional". (*)

En la actual administración, acorde al fomento al comercio exterior, "..la industria maquiladora de exportación en México recibe el apoyo del gobierno por ser una actividad que impulsa el crecimiento del país" (**)

En términos generales, al contar con ciertas ventajas en salarios, mano de obra abundante, energéticos baratos, posición geoestratégica, tenemos que obtener beneficios, pero el camino no será convirtiendo a México en un enclave o en una gran maquiladora, porque con ésto estaremos limitando el desarrollo y crecimiento de nuestro aparato industrial.

(*) Vid. "Sexto Informe del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado" en Mercado de Valores, Nacional Financiera, No. 8, Septiembre 15 1988, p. 8

(**) Vid. "Primer Informe de ejecución del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, en Mercado de Valores, Nacional Financiera, No. 10, Mayo 15 1990, p. 19.

2.4 Importancia de la Industria Maquiladora en la economía mexicana

A pesar de que la industria maquiladora lleve operando más de 20 años en nuestro país, y de que haya logrado niveles de crecimiento por encima de los alcanzados en la industria nacional, los beneficios de la maquila para nuestro país son mínimos.

El grado de integración de la industria nacional con la industria maquiladora es muy reducida, es decir, el aprovisionamiento de insumos, partes y componentes nacionales sólo fueron del 1.5% en 1987, y con un comportamiento similar en años anteriores. En 1987, el 98.5% correspondió a los insumos importados de los Estados Unidos, como se puede observar en el siguiente cuadro:

**PARTICIPACION DE LAS MATERIAS PRIMAS Y ENVASES,
EMPAQUES IMPORTADOS Y NACIONALES EN RELACION
AL INSUMO TOTAL DE LOS MISMOS POR LA
INDUSTRIA MAQUILADORA
(ENERO-NOVIEMBRE 1987).**

CONCEPTO	NACIONAL		FRONTERA		INTERIOR	
	MLLS.PESOS	%	MLLS.PESOS	%	MLLS.PESOS	%
TOTAL MATERIAS PRIMAS, ENVASES Y EMPAQUES	6'858,219	100	6'107,227	100	750,992	100
MATERIAS PRIMAS, ENVASES Y EMPAQUES IMPORTADOS	6'758,206	98.5	6'056,927	99.2	701,279	93.4
MATERIAS PRIMAS, ENVASES Y EMPAQUES NACIONALES.	100,013	1.5	50,300	0.8	49,713	6.6

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA., INEGI., SPP.

La poca participación de la industria nacional en las maquiladoras se debe a dos razones principalmente:

Si las empresas maquiladoras incorporaran mayores insumos nacionales al proceso de maquila, al momento de internar los ensambles a los Estados Unidos, tendrían que pagar en su aduana el equivalente al valor agregado, el cual sería mayor, en cumplimiento de las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 de la tarifa para importaciones de Estados Unidos, ahora fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80 respectivamente, de la tarifa armonizada de importaciones de Estados Unidos.

Por otra parte, la falta de competitividad de la producción nacional y la carencia de una oferta oportuna en calidad y precio, disminuyen las posibilidades de la integración de la industria nacional a la industria maquiladora. Si las empresas nacionales produjeran a los niveles que la industria maquiladora requiere, esto impulsaría la economía regional. Simplemente, no es posible creer que en el país no existan empresas que produzcan materiales de empaque que puedan proveer a las plantas ensambladoras. Penoso es aceptar que se importa la mayor parte de los empaques, incluso hasta las etiquetas de papel que requieren las cajas de cartón, o en otra rama, las etiquetas de tela y los botones que requiere una prenda de vestir. Dentro de esta industria, el poco interés por parte de los inversionistas que establecen sus maquiladoras en el país de incorporar insumos de origen doméstico responde a que, desde el origen legal de la

mencionada industria, estuvo apoyada por un régimen comercial que le permitió el libre acceso a insumos importados, éstos de mayor calidad. Quizá una causa del desaprovechamiento de los empresarios nacionales sea la falta de información al respecto, es decir, del conocimiento de los insumos, partes y componentes que demandan las maquiladoras, así como los requisitos de calidad. Por este motivo, tanto la banca, como CANACINTRA, y la iniciativa pública y privada en los últimos meses ha realizado ferias y exposiciones de insumos de manera que conozcan los industriales del país las posibilidades de surtir a esta industria.

La poca cantidad de insumos nacionales incorporados al proceso de ensamble se refleja en las siguientes cifras. En 1989, el valor total de los insumos nacionales fue por 150 y 200 millones de dólares, lo que representa aproximadamente el 2% si se compara con los insumos importados, los cuales en este mismo año fueron por un valor de 8 mil millones de dólares. (85)

Al hablar de insumos y partes domésticas nos estamos refiriendo a artículos de poco valor agregado y de limitado contenido tecnológico, que ésto es para las maquiladoras insuficiencia en calidad y riesgo de que la incorporación de insumos extranjeros -en este caso de origen mexicano- pueda

(85) Vld. Gómez Maza, Fransisco, "Adquieren las maquiladoras solo el 2% de insumos nacionales", El Financiero, 24 de mayo de 1990, p. 15.

alterar el control de calidad en el proceso global. (86)

Por la insignificante incorporación de insumos domésticos, la industria maquiladora para nuestro país no ha sido un instrumento que impulse el desarrollo. Lo contrario sucede en Taiwán en donde "...hay una integración con el resto de la economía en un 30% y en donde se ha observado que puede ser un motor de la economía"(87).

En Corea, para citar otro caso, la producción nacional participa en la industria maquiladora, en términos generales, en un 15% y 20%. México por su parte registra una integración en los insumos en la industria electrónica y textil del 0.4% y 0.2%, respectivamente. Filipinas registra un grado de integración del 20% en insumos de empresas electrónicas y del 35% en textiles; Sri Lanka del 20% y del 25%, en las mismas ramas. (88) En lo mismo, México no llega a ocupar el 1% en cada una de estas actividades. Es decir, el valor agregado es mínimo. Este se refiere a los costos de operación, de administración, de mantenimiento del establecimiento, costo de mano de obra, que incluyen los sueldos, salarios y prestaciones.

En el grado de integración, quienes ocupan un mayor -

(86) Vid. Opalín, León, "Evolución de la industria maquiladora en México", La industria maquiladora-in bond industry, BANAMEX, México, 1988, p. 18.

(87) Vid. Castillo del, Gustavo. "México, el GATT y la Cuenca del Pacífico", El Cotidiano, México, UAM, No. Especial 1, 1987, p. 45.

(88) Vid. Gutiérrez, Elvia. "Baja integración de maquiladoras en el mercado nacional", El Financiero, 17 de abril de 1989, p. 48.

porcentaje son los sueldos y salarios. En 1987 el valor total del valor agregado fue de 1'911,161 millones de pesos; el rubro de los sueldos ocupó el 45.8% (875,312 millones de pesos). Finalmente este rubro de mayor importancia es mínimo al compararse con los costos de mano de obra de otros países. México en este aspecto es de los países que por su costo de mano de obra -por sus salarios- es competitivo a nivel internacional.

En 1986 la situación al respecto era la siguiente:

COSTOS DE LA MANO DE OBRA (DOLARES) 1986
PAIS DOLARES POR HORA

COREA DEL SUR	3.65
TAIWAN	2.95
SINGAPUR	2.30
HONG KONG	2.05
JAMAICA	1.25
COSTA RICA	1.05
REPUBLICA DOMINICANA	0.95
MEXICO	0.98

**FUENTE: "Maquiladora Update", Business Mexico
 Vol. III, No. 5, December 1986, p. 61**

En México los trabajadores de las plantas maquiladoras perciben el salario mínimo oficial manejado en pesos por día. Este no incluye prestaciones adicionales obligatorias que establece la Ley Federal del Trabajo, ni cualquier otra prestación obligatoria, sin embargo, cada trabajador mexicano produce un valor agregado por un monto similar a 125 veces su salario. (*)

(*) Vid. Márquez, Alfredo, "Pocos empleos y bajos salarios, realidad de la industria maquiladora", El Financiero, 27 de Noviembre de 1989, p. 10.

El salario de los trabajadores en México es el mayor atractivo para quienes buscan relocalizar su producción, precisamente por lo barata que es la mano de obra. Para 1975, el salario de un obrero en los Estados Unidos era de 4.20 dólares; en México era de 0.51 dólares. (89)

El atractivo de los sueldos para estas empresas radica en lo siguiente:

- contratan particularmente obreros no calificados,
- el salario mínimo en México es bajo. En 1987, éste era de 65 centavos de dólar por hora, mientras que en los Estados Unidos excedía de los 5 dólares la hora. (90)

En su mayor porcentaje, el personal ocupado son mujeres. En 1988 de los 330 060 trabajadores, 175 806 eran mujeres, es decir el 53.26%. En la actualidad, es este sector laboral el absorbido en su mayor parte por las maquiladoras. Una ventaja para las plantas es que la oferta de dicha población crece cada vez más; es un ejército de reserva que puede ser utilizado en cualquier momento. Generalmente se contratan jóvenes solteras, de lo contrario gastarían en maternidad y guarderías. Por otra parte, hay "una preferencia en las mujeres por sus habilidades manuales y porque es un sector con tendencias limitadas hacia el sindicalismo.

(89) Cfr. "Des entreprises rentables: Les implantations industrielles américaines de part et d'autre de la frontière du Mexique" Problèmes Economiques, 12 février 1975, No. 1400, p. 26.

(90) Cfr. Wright, Andrea. "Lamosa: prototype for maquiladora operation", Laredo Morning Times, february 22, 1987, p. 40.

Es un sector pasivo". (91)

La industria maquiladora ha desequilibrado la relación de empleos entre los hombres y las mujeres, pero lo más grave es que el tiempo de vida laboral de la mujer que ha dedicado su trabajo en las plantas disminuyó a ocho años, porque sufrían colapsos nerviosos, ceguera progresiva, sobre todo en la rama de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos. Esta rama es además la que capta mayor número de empleadas; en noviembre de 1987 fueron 87 585 (26.5%) de los 330 060 trabajadores que laboraban en la maquila.

En las maquiladoras, el personal no obtiene un alto grado de capacitación, "...éste se eleva únicamente al interior de las plantas, ya que el grado de especialización que puede alcanzar un obrero difícilmente será utilizado en alguna empresa no maquiladora" (92).

Mucho se ha hablado de la importancia de la industria maquiladora en México por la generación de divisas para el país. La evolución de los ingresos en la cuenta corriente de la balanza de pagos muestra que el sector de servicios de transformación (maquiladoras) y el turismo, después del petróleo, son los que mayores ingresos captan por concepto de divisas. A partir de 1985,

(91)Cfr. Revel Mouroz, Jean. "L'industrialisation de la frontière Mexique-Etats-Unis par les 'maquiladoras'", Cahiers des Ameriques Latines, France 1973, p. 216.

(92)Vid. Teutli Otero, Guillermo. "Les industries 'maquiladoras': progrès ou regression dans le process mexicain de développement", Revue Tiers Monde, t. XVI, No. 62 avril-juin 1975.

la industria maquiladora se convirtió en la segunda fuente generadora de divisas con 1 340 millones de dólares; el turismo captó 367 millones de dólares. (93) En 1988 los servicios de transformación alcanzaron los 2 237 millones de dólares, equivalente al 7.2% del total de ingresos en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Para 1990 se espera alcanzar entre 3 400 y 3 700 millones de dólares. (94) La actividad de la maquila ha influenciado de manera importante la actividad económica del país. Siendo el renglón de las exportaciones un punto estratégico en la política comercial nacional, éstas se han visto beneficiadas por la maquila al grado que en 1990, la balanza comercial, sin considerar la industria maquiladora tuvo un saldo deficitario de 2 996 millones de dólares. Esto se debió a que el crecimiento de las importaciones en 1990 fue de 27% y el de las exportaciones de 18%.

(*) Si consideramos los ingresos por la venta de la producción de las maquiladoras en 1990, el saldo de la balanza comercial resultó superavitaria en 640 millones de dólares. (Ver siguiente tabla). Considerando el tratamiento especial otorgado por la banca nacional a las maquiladoras, el cual obliga sólo a registrar los gastos de operación (sueldos, salarios, materias primas nacionales y gastos diversos), encontramos que el nivel de divisas realmente percibido es menor al registro en las estadísticas. "La diferencia consiste en que se incluye a las utilidades como parte

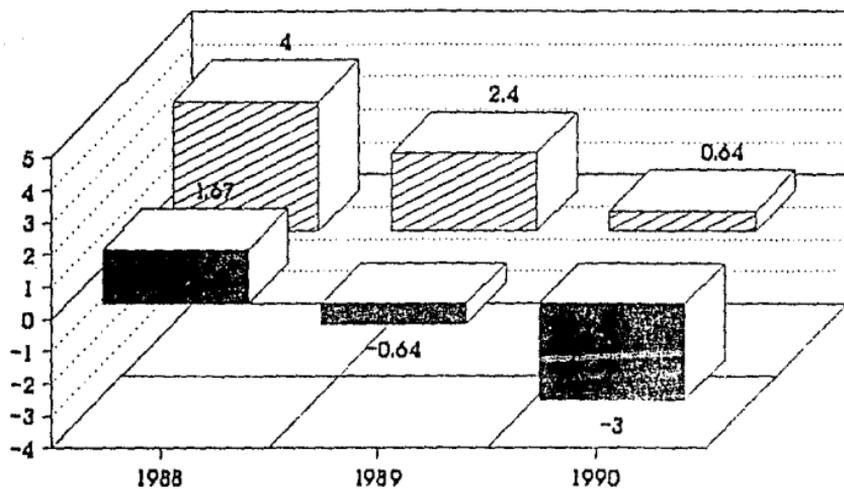
(93) Vid. El Financiero, 10. de abril de 1986, p. 23.

(94) Vid. Benitez, Rodolfo. "El sector maquilador será la segunda fuente de divisas para este año", El Financiero, 19 de marzo de 1990

(*) Cfr. "Marcha de la economía", Examen de la situación económica de México, BANAMEX, No. 785, Abril 1991, p. 145.

BALANZA COMERCIAL

(Miles de Millones de Dls.)



SIN MAQUILA **CON MAQUILA**

FUENTE: Depto. de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos del Banco de México y de la Srta. de Programación y Presup.

integrante de las divisas, cuando en realidad son enviadas al exterior sin haber sido registradas por los bancos". (95) La ventaja para el país decrece al observar que un gran porcentaje del monto dado a los trabajadores por concepto de salarios, no se quedan en el país sino que retornan a Estados Unidos bajo el término de "gastos transfronterizos". En 1989, para citar un ejemplo, en el Estado de Sonora este porcentaje correspondió al 30% cuya fuga de divisas provocado por consumidores fronterizos hacia el comercio de Estados Unidos fue de 28 millones de dólares. (**) Por lo anterior, dicha fuga de divisas indudablemente hace disminuir las expectativas de beneficio de esta industria hacia el país. Al tratar el tema de la ecología, se ha demostrado que las maquiladoras son nocivas al medio ambiente porque manejan una cantidad considerable de sustancias tóxicas. Una razón incluso por las que se trasladan a nuestro país es por la severa legislación en los países desarrollados en materia ambiental. En este sentido las maquiladoras o también llamadas industrias "sucias" o "contaminantes" son trasladadas a países como México en donde no existe una legislación rígida en esta materia. Particularmente son los sectores de la electrónica, metal, autopartes, plásticos, química, madera, piel, imprenta y vidrio los que más riesgos generan dentro de la industria maquiladora. En estas ramas los principales productos contaminantes son los

(95) Vid. "Las maquiladoras ¿Opción al cambio? , Marco análisis La economía hoy, Anuario 1989, CANACINTRA, p. 19

(**) Vid. Venegas Peralta Yazmín, "Retorna a la economía de Estados Unidos parte de la derrama salarial que generan las maquiladoras", El Financiero, 4 de diciembre de 1990, p. 20.

solventes, los tintes y las lacas, entre otros. (96)

Al respecto, el año pasado la American Federation of Labor Congress of Industrial Organization (AFLCIO), la organización sindical de mayor importancia en los Estados Unidos, publicó un informe sobre los efectos nocivos de la actividad maquiladora en la salud y seguridad de los trabajadores en la frontera de México con Estados Unidos. La AFLCIO siempre ha estado en contra del establecimiento de maquilas en México por alterar el empleo en los Estados Unidos. De igual manera el informe señala que "la actividad de las maquiladoras a la frontera genera desperdicios tóxicos que directamente contaminan el aire, el agua y el suelo" (97). Los desperdicios o desechos industriales que arrojan las maquiladoras, simplemente en Tijuana llega a acumular 15 mil toneladas, la mayoría de carácter tóxico. En materia de transferencia de tecnología cabe destacar que la industria maquiladora realiza solo procesos productivos parciales, por lo que incapacitan al resto de los sectores fabriles poder incorporar ésta tecnología en los procesos de fabricación nacional. En todo caso lo que se requeriría sería tecnología para el proceso de producción completo. En 1988, de las 1 304 empresas que se habían registrado en el país, solo 25 (1.9%) empresas maquiladoras obtuvieron autorización para transferir tecnología. (98)

(96) Cfr. Sánchez, Roberto. "Contaminación en la industria fronteriza: riesgo para la salud y el medio ambiente", en González-Aréchica, Bernardo, Maquiladoras, Op.cit., p. 155.

(97) Vid. Opalín, León. "Creció 32% la maquiladora de exportación en 8 meses" Excelsior. 28 de agosto de 1989.

(98) Vid. Dirección General de Promoción Industria y Desarrollo Regional.

Las desventajas que existen ante la presencia de maquiladoras en México cabe decir que éstas, desde sus inicios, han favorecido el establecimiento de los llamados polos industriales o parques industriales. Estas zonas son financiadas por el Gobierno mexicano y por inversionistas privados cuyo fin es crear una infraestructura básica en ciudades fronterizas que atraigan plantas maquiladoras. Dicha infraestructura se refiere a electricidad, gas natural, agua, líneas telefónicas, y más recientemente, líneas de transmisión de datos vía satélite. En este sentido, las maquiladoras están creciendo conjuntamente con los parques industriales.

Mientras esté la industria maquiladora sujeta a los grandes consorcios transnacionales, y mientras sigan operando en el país sin ninguna restricción -de tipo fiscal, arancelaria o laboral-, la industria maquiladora seguirá viendo a México como un país óptimo a sus ganancias e intereses de incrementar su competitividad en los mercados internacionales.

III. LA INDUSTRIA MAQUILADORA JAPONESA EN MEXICO

3.1 Evolución de la Industria maquiladora japonesa en México

A principios de la década de los setenta se trasladaron a México las primeras inversiones directas japonesas y parte de éstas se concentraron en la industria maquiladora. (99)

En el presente trabajo se entenderá como maquiladora japonesa aquella planta que directa o indirectamente tiene participación japonesa a través de su matriz en Estados Unidos, o aquella en donde esté dirigida o administrada por japoneses, aún cuando demuestren ser de origen cien por ciento americana.

Anteriormente, ya sucedida la crisis del petróleo (1973-1974), la revaluación del yen hizo que aumentaran los costos de la producción interna; la inversión en el Japón se desestimuló y la opción más atractiva, según el Ministerio de Industria y Comercio Internacional nipón (M.I.T.I.) fue la inversión en el extranjero. Principalmente se trasladaron hacia los Estados Unidos, a los siguientes Estados: California, 115 plantas; Georgia, 21; Illionis, 21; Washington, D. C., 16; y New Jersey,

(99) En 1971, la compañía japonesa OMRON principió una operación de ensamble en Tijuana de componentes para calculadoras que abasteció sus operaciones manufactureras en California. Ver Calderón Calderón, Ernesto. Las maquiladoras de ensamble en México. Tesis de Relaciones Internacionales, F.C.P. y S., U.N.A.M., 1976, p. 101.

16. (100)

A mediados de los setenta, debido a la caída de la competitividad causada por la revaluación del yen, y a las restricciones de exportación derivadas de los conflictos comerciales a nivel internacional, las empresas japonesas ya establecidas en los Estados Unidos, trasladaron fábricas de ensamble y transformación (maquiladoras) en la Frontera Norte de México incorporando así, sus actividades de acuerdo a la línea de producción industrial estadounidense. (101)

El establecimiento de empresas japonesas en territorio mexicano es una alternativa rentable para las grandes firmas japonesas ubicadas en los Estados para evadir el proteccionismo que impone éste. Además, las empresas japonesas aprovechan el trato preferencial que las leyes estadounidenses dictaron para los productos maquilados provenientes de nuestro país. Así mismo, "...las maquiladoras niponas obtienen un poder competitivo y las posibilidades de diversificar las coinversiones en su esfuerzo de abrir mercados de consumo en los Estados Unidos". (102)

(100)Vid. Japan Consulting Institute, Informe resumido sobre el Estudio de Localización de la Industria Maquiladora en México, Septiembre 1985, p. 19.

(101)Vid. Japan External Trade Organization (JETRO), "Movimiento de empresas japonesas en la industria maquiladora", Tradescope, Noviembre 1987, p. 2.

(102)Vid. "Con las maquiladoras en México crece el empleo en los EE.UU.: Christman", Excelsior, 20 de marzo de 1987.

Los japoneses han visto en las maquiladoras ubicadas en México una plataforma de exportación ideal que les permite penetrar en el mercado de mayor consumo en el mundo. (103) Al trasladar sus plantas a México el costo del proceso productivo se reduce al aprovechar los beneficios de la mano de obra barata, -en comparación al elevado valor de la mano de obra en Japón y en general en los países industrializados-, bajo costo de los energéticos, facilidades fiscales y aduanales, entre otros.

Para 1980, de las maquiladoras instaladas en México, 8 eran de capital japonés; como se puede observar en el siguiente cuadro para 1987 habían 21 plantas de ensamble japonesas en relación a las 1,168 plantas que se registraron en el país; las japonesas representaron solo el 1.8%. En 1987, de los 313,620 trabajadores que laboraban en la industria maquiladora, sólo 5,840 (1.9%) fueron absorbidos por dicha industria. El crecimiento de establecimientos nipones en México entre 1980 y 1987 se explica, por el pago de la mano de obra mexicana, que en términos de yenes se abarató entre 1985 y 1987 en un 64%; en cambio, para las plantas estadounidenses la reducción fue del 35%. (104)

El valor agregado generado por las maquiladoras japonesas en México fue del 1.5%, es decir 18,450 millones de pesos con

(103)Cfr. Romero, Xavier. "The U.S., Mexico and maquiladora. Japan heads for the border", Fortune, August 17, 1987, No. 17. p. 72

(104)Vid. Rivero Andreu, Jorge. In-bond Industry-Industria maquiladora, BANAMEX, México 1988, p. 36-37.

**MAQUILADORAS CON PARTICIPACION JAPONESA
EN EL TOTAL NACIONAL POR ACTIVIDAD
INDUSTRIAL (DICIEMBRE, 1987)**

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	NUMERO DE EMPRESAS			PERSONAL OCUPADO		
	TOTAL NACIONAL	JAPON	PORCENTAJE	TOTAL NACIONAL	JAPON	PORCENTAJE
- PRODUCTOS QUIMICOS	23	2	8.7	1,822	47	4.6
- MATERIALES Y ACCES. ELECTRICOS Y ELECTRON.	245	18	3.9	61,236	2,697	3.6
- CONSTR. Y RECONSTR. ENGRANJE Y EQUIPO TRAMP.	111	3	2.7	59,468	1,588	2.5
- MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS Y ELECTR.	91	2	2.2	51,491	336	8.7
- MUEBLES Y ACCES. Y FERG. DE MADERA Y METAL	137	2	1.5	15,288	367	1.8
- MAQUINARIA, HERRAMIENTA Y EQUIPO (EXCEPTO ELECT.)	26	1	3.8	3,824	288	5.2
- OTRAS INDUSTRIAS MANIF.	222	1	8.5	36,236	585	1.6
SUBTOTAL PAYS EN QUE PARTICIPAN	864	21	2.4	249,587	5,848	2.3
TOTAL INDUSTRIA NACIONAL	1,168	21	1.8	313,628	5,848	1.9

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE PROMOCION INDUSTRIAL Y DESARROLLO REGIONAL, SECOFI

VALOR AGREGADO GENERADO POR LAS EMPRESAS REGISTRADAS CON PARTICIPACION JAPONESA
 POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL - AGOSTO, 1987 (MILLONES DE PESOS)

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	(A)	(B)	(C/A)
	VALOR AGREGADO TOTAL INDUSTRIA	VALOR AGREGADO REGISTRADAS CON PARTICIP. JAPONESA	PORCENTAJE
-MATERIALES Y ACCES. ELECT. Y ELECTRONICOS	277 227.3	9 637.8	3.2
-AUTOMOTRIZ	277 365.9	6 497.8	2.3
-PRODUCTOS QUIMICOS	6 719.8	158.7	2.4
-MQUINARIA Y APARATOS ELECT. Y ELECTRONICOS	211 977.9	1 836.9	0.5
-MUEBLES, ACCES. Y PROD. DE MADERA Y METAL	58 88.5	874.5	1.5
-MQUINARIA, REPARACIONES Y EQUIPO, EXCEPTO ELECTRICO	21 189.3	227.5	1.1
-OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	149 819.2	1.5	N.R.
SUBTOTAL: EMPRESAS EN QUE PARTICIPA	1 823 238.1	18 455.9	1.8
TOTAL INDUSTRIA NACIONAL	1 288 498.8	18 455.9	1.5

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE PROMOCION INDUSTRIAL Y DESARROLLO REGIONAL

relación a 1'200,490 millones de dólares del total generado por la maquila. Según la estructura del capital social por país, en diciembre de 1987, el 69.2% pertenecía a los Estados Unidos, el 29.0% a México y el 0.1% a Japón.

**ESTRUCTURA DEL CAPITAL SOCIAL POR PAIS DE ORIGEN
EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA. (DICIEMBRE, 1987).**

ORIGEN	PORCENTAJE
MEXICO	29.0
ESTADOS UNIDOS	69.2
JAPON	0.1
OTROS	1.7
TOTAL	100.0

FUENTE: Dirección General de Difusión sobre Inversión Extranjera, con datos de la Dirección General de Promoción Industrial y desarrollo Regional. SECOFI.

Según estas cifras, la participación japonesa en México a través de la industria maquiladora ha sido insignificante. Sin embargo, en diferentes círculos de los Estados Unidos, incluso al interior del Congreso, el tema ha sido y es de gran preocupación, al grado de referirse a las maquiladoras japonesas como un problema que atenta contra la seguridad de los Estados Unidos. (105)

Aunque mínimo es el número de maquiladoras japonesas en México, ésto ha sido suficiente para el incremento de las

(105) Vid. Kerber, Víctor; Ocaranza Fernández, Antonio. "Las maquiladoras japonesas en la relación triangular México-Japón-EE.UU.", ponencia presentada en el Seminario: La industria maquiladora en México, Loc. Cit.

fricciones en las relaciones comerciales nipo-estadounidenses ya que para los japoneses, las maquiladoras son una alternativa para competir con los Estados Unidos, elevando su producción y haciendo menos costosos el proceso de producción.

Para 1988, había 39 maquiladoras japonesas. (106) Con un porcentaje de participación con respecto al total de establecimientos a nivel nacional del 3.5%. En cambio en este mismo año, la participación de capital estadounidense en la industria maquiladora en México fue del 94.5%. (107) El número de trabajadores en maquiladoras ascendió a 44,000. (108)

Para 1989 se registraron 58 maquiladoras japonesas con 18,576 trabajadores mexicanos de los 632,705.1, es decir, el 2.93% con respecto al total. Otros autores (109) mencionan que en 1989 se registraron 50 maquiladoras japonesas, proporcionando ocupación a 20,000 trabajadores mexicanos.

Un ejemplo de modelo de fábrica de ensamble y

(106)Vid. Echeverri-Carroll, Elsie, "La inversión japonesa en México: perspectivas industriales y de comercio", Ponencia presentada en el Seminario: La industria maquiladora en México, Loc. Cit., p. 10, MIMEO.

(107)Vid. Echeverri-Carroll, Elsie, Economic impacts & Foreign investment oportunities: japanese maquilas a special case, University of Texas, 1988.

(108)Cfr. Fourt, Gilles; Revel-Mouroz, Jean. "Les investissements japonais au Mexique", Problèmes D'Amérique Latine, No. 84, 1988, p. 139.

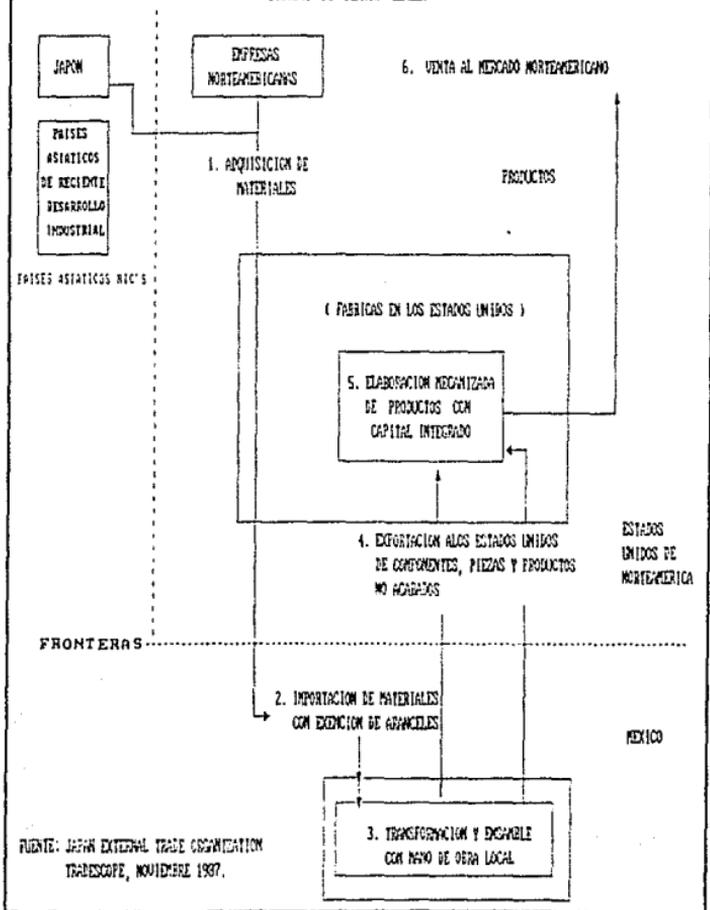
(109)Cfr. Opalín Mielniska, León, "Creció 32% la maquiladora de exportación en 8 meses", Excelsior, 28 de agosto de 1989.

transformación japonesa en México es el sistema de planta gemela (twin plant). Aunque con el siguiente esquema que se presenta no se puede generalizar la forma de operación del total de las plantas niponas en nuestro país, sí prevalece en algunas.

Como se puede observar en la ilustración siguiente, (1) las empresas japonesas ubicadas en los Estados Unidos adquieren sus materiales -materias primas, insumos, equipo u otros componentes-, del mismo Japón o de los países de reciente industrialización del Sudeste Asiático, aunque principalmente de Estados Unidos; recientemente también de Malasia y Tailandia. (2) Estos materiales son trasladados a México los cuales, al internarse en nuestro país bajo el régimen de maquiladora pasan exentos de aranceles, de acuerdo a las fracciones 806.30 y 807.00. (110) (3) En México, haciendo uso de la ventaja de la mano de obra local barata y abundante realizan la función de transformar y ensamblar para posteriormente exportar la producción a las fábricas japonesas de los Estados Unidos. (4) Se realiza la exportación a los Estados Unidos de los componentes, piezas y productos no acabados. (5) En las fábricas japonesas estadounidenses se finaliza el proceso de producción (automatización), con lo cual se le agrega un mayor valor al proceso. (6) Finalmente, la mercancía es vendida en el mercado de los Estados Unidos, en Japón o en el resto del mundo.

(110) Ahora 9802.00.06 y 9802.00.08 respectivamente de la tarifa armonizada de importación.

FABRICA MODELO DE INDUSTRIA
MAQUILADORA JAPONESA
SISTEMA DE PLANTA GEMEA



El hecho de automatizar la etapa final del proceso productivo, de seleccionar los materiales, así como el personal (calificado o no) y los países de subcontratación de acuerdo a las exigencias de las diferentes etapas, hacen que el producto dirigido al mercado sea de calidad, y por lo mismo competitivo.

De acuerdo a la opinión de algunos industriales japoneses (111) la producción japonesa compite favorablemente en los mercados internacionales, no por el precio que ofrezcan, sino por la calidad de la producción.

Indudablemente, la función del establecimiento de las plantas de ensamble niponas en México es clara. Somos de la opinión que la subcontratación de los procesos productivos por parte de industriales japoneses en lugares que ofrecen la ventaja de la mano de obra a bajo costo, si tiene importancia, y lo toman en cuenta en la medida en que al reducir costo, sin descuidar la calidad, son competitivos. Además, con la tecnología que trasladan a sus plantas ensambladoras, -aunque manejadas por obreros de poca calificación- no permiten que el producto pierda la calidad, sea la etapa que fuera.

Como se mencionó anteriormente, la forma de operación y distribución de las plantas japonesas -ya sean matrices en los Estados Unidos o maquiladoras en México- es muy particular, aún entre ellas mismas. Las firmas como Sony, entre otras, producen y -

(111) Entrevista con el Director General de NISSAN Mexicana, S.A. de C.V., Lic. Shoichi Amemiya, agosto 18 de septiembre de 1989.

comercializan con base al sistema de planta gemela. Sin embargo, empresas como Kanshoku de México, S.A. o Industrial Goei de México, S.A. son, como muchos casos, diferentes. La forma de operación se explicará en el inciso 3.4.

La empresa Toshiba por ejemplo, estableció recientemente en Ciudad Juárez una maquiladora cuyo sistema automatizado abarca el 50%. Esto quiere decir que la absorción de trabajadores mexicanos se reduce. En el caso particular de este empresa, con esta condición se cambia el esquema tradicional de la planta gemela. En similar caso está T.D.K., que desarrolla sus actividades de fabricación de los productos con tecnología avanzada y utilizando el régimen de maquiladora. (112)

Recientemente el capital de la industria maquiladora en México se ha diversificado. El flujo de inversiones japonesas y asiáticas ha ocurrido particularmente a partir de la decisión estadounidense de aumentar las barreras arancelarias a la producción de electrónicos, y de la eliminación del Sistema Generalizado de Preferencias para los países que como Corea del Sur o Taiwán mantienen un superávit comercial con Estados Unidos. (113)

La presencia de maquiladoras de Corea, Taiwán y Hong

(112)Cfr. Japan Consulting Institute, Estudio del Segundo Informe sobre la Localización de la Industria Maquiladora de Exportación, marzo de 1987, p. 2

(113)Vid. González-Aréchiga, Bernardo. Las maquiladoras. Ajuste estructural., Op. cit., p. 19.

Kong buscan la localización en México por las siguientes razones:

- Evadir las barreras arancelarias erigidas de acuerdo a la política comercial estadounidense para proteger el comercio doméstico de la competencia internacional.
- Aprovechar los excedentes generados en los Estados Unidos por las subsidiarias de las compañías asiáticas ubicadas en el país.

Así como lo sucedido con la revaluación del yen, la devaluación del won obligó a las empresas coreanas a compensar los aumentos de sus precios internacionales (estimados en 30%) con operaciones de ensamble a menos costo fuera de su territorio. (114) Tal es el caso de la maquiladora Samsung la cual se ubicó en Ciudad Juárez en agosto de 1988 para producir chasis para el mercado estadounidense. (115)

Con relación a la presencia de Taiwán en la industria maquiladora en México, iniciaron una inversión de 50 millones de dólares en la construcción de un parque industrial en Mexicali.

En el caso de la inversión de Hong Kong, existe un parque industrial en la frontera norte capaz de hospedar 60 empresas medianas. (116)

(114) Cfr. González-Aréchiga, Bernardo; Ramirez, Carlos. "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora", México, Comercio exterior, Vol. 39, No. 10, Octubre 1989, p. 877.

(115) Cfr. Paz Calderón, Julián. "México: crisis económica y auge de las maquiladoras", Economía Internacional, Universidad Autónoma de Puebla, septiembre de 1988, p. 15.

(116) Cfr. González-Aréchiga, Bernardo. "Perspectivas estructurales...", Op. cit., p. 876.

De acuerdo a la información recabada hay una sólo maquiladora con 100% de capital de Kong Kong llamada Soundesing, S.A. de C.V., ubicada en Ciudad Juárez. Esta se dedica a la producción de estantes y gabinetes para bocinas y video; opera con un capital social de 1'000,000 de dólares. Lo anterior resulta un indicio de la importancia que está teniendo la promoción de la inversión asiática en nuestro país.

Sería aventurado intentar mencionar las ventajas e inconvenientes de la inversión de Taiwán, Corea del Sur y Hong Kong en las maquiladoras ubicadas en México, ya que en número es aún más insignificante que las japonesas. A pesar de ello consideramos que, al realizarse el traslado de medianas y pequeñas empresas -de capital del Sudeste asiático-, en la medida que no cuenten con un elevado grado de complejidad tecnológico, y conociendo la similitud con México en la incorporación de materias primas, podemos decir que el grado de integración de la industria maquiladora de estos capitales con la industria nacional -en la venta de insumos nacionales, transferencia de tecnología y capacitación laboral-, será en un mayor porcentaje.

Por la tendencia que ha seguido la inversión japonesa en México, a través de la industria maquiladora es factible suponer que, independientemente de que aún el número de plantas es limitado, ésta seguirá creciendo ya que responde a los objetivos de reducir costos en el proceso productivo, de evadir las

medidas proteccionistas norteamericanas y de mantenerse en la competencia con su principal rival comercial: los Estados Unidos.

3.2 Distribución Sectorial

Desde 1982, la inversión japonesa en México se centró en la rama de construcción y ensamblado de equipo de transporte y accesorios, como en el ensamble y reparación de equipo y herramienta. Actualmente, uno de los sectores medulares está siendo el de la electrónica y el automotriz. En este caso, la concentración de plantas en este ramo está a cargo de la empresa Matsushita y Sanyo. En general, la inversión japonesa prevalece en este sector a diferencia del primero.

No. DE MAQUILADORAS JAPONESAS
POR SECTOR ECONOMICO (1979-1988)

AÑO	ELECTRONICO	AUTO	OTROS	TOTAL
1979	4	1	3	8
1982	1	2	1	4
1984	0	0	2	2
1985	5	0	0	5
1986	2	2	1	5
1987	4	3	0	7
1988	4	3	1	8

39

FUENTE: BUREAU OF BUSINESS RESEARCH, JAPANESE MAQUILAS DATA
BASE EN Echeverri-Carrol, Elsie. "Economic impacts..",
Op. cit.

Lo que ha permitido a las empresas japonesas mantener al sector electrónico en la competencia dentro del mercado estadounidense, es la incorporación de grandes montos de inversión de capital, el uso de una tecnología de cierta categoría aunado a los bajos costos de producción, lo cual permite obtener productos competitivos por su nivel de calidad y precio.

Estas empresas están pasando del esquema tradicional de maquila a uno más semejante al de la industria manufacturera estadounidense. (117) Es decir, al no ser un esquema tradicional de maquila, se impide la captación "masiva" de mano de obra local y se recurre a una intervención mayor de tecnología para concluir con un producto terminado para que al retornar a Estados Unidos no tenga que someterse a otra etapa del proceso productivo.

De igual manera sucede con el caso del sector automotriz - maquila en México- con el cual los japoneses se mantienen en la competencia.

La forma de operación de los sectores electrónico y automotriz, confirma lo mencionado: son "..verdaderos centros manufactureros, y no como se cree regularmente, simples unidades de ensamble". (118)

Para 1989, la rama industrial llamada accesorios y productos eléctricos y electrónicos (excepto arneses y cables) siguió siendo la de mayor interés para los japoneses. Para este año tenían 18 plantas de ensamble en dicho ramo. En orden de

(117)Cfr. Flores Arellano, Mauricio. "Menor crecimiento del empleo en las maquiladoras durante 1989", El Financiero, 16 de marzo de 1990, p. 12.

(118)Vid. González-Aréchiga, Bernardo. "Los efectos de la competencia internacional: los casos de la maquila electrónica y automotriz", Ponencia presentada en el Seminario: La industria maquiladora en México, Loc. Cit., p. 23, Mimeo.

importancia le siguió la rama de cables y arneses (productos eléctricos y electrónicos y automóviles) con 12 plantas. Sin embargo, ésta fue la actividad que mayor mano de obra captó (7,213 trabajadores), a diferencia de la primera (4,062 trabajadores).

**INVERSION JAPONESA EN MAQUILADORAS; EMPRESAS,
PERSONAL OCUPADO POR RAMA INDUSTRIAL, JUNIO 1989.**

RAMA INDUSTRIAL	TOTAL DE EMPRESAS	PERSONAL MEXICANO
-Arneses y productos eléctricos y electrónicos	18	4,062
-cables y arneses	12	7,213
-plásticos	7	552
-cerámica y semiconductores	5	2,550
-accesorios para autos	3	843
-alimentos	3	1,735
-productos de madera (gabinetes para t.v.)	2	802
-químicos	2	219
-metales y piezas de maquinaria	3	302
-deportes	2	117
-cocinas para casas y autos	1	134
TOTALES	58	18,576

FUENTE: SECOFI

En el capítulo anterior se mencionaron las ramas de actividad que tradicionalmente han operado en la industria maquiladora en México desde mediados de los sesenta. En la actualidad hay una relativa variación en las mismas. Anteriormente no existía la rama de semiconductores y cerámica, misma que ha tomado importancia en el país dentro de la actividad maquiladora a razón de la importancia industrial que adquieren estas actividades en los Estados Unidos y en Japón.

Inmersos en la llamada "era de la información", para los Estados Unidos y para el mismo Japón ha sido fundamental el impulso e innovación en la producción de los semiconductores, así como la incorporación de la cerámica a los procesos industriales, los cuales ya requieren de un grado mayor de sofisticación.

En la competencia comercial entre Japón y los Estados Unidos, una determinante ha sido la oferta en los mercados de productos, que por su precio, calidad e innovación sean demandados. En este sentido el sector electrónico es uno de los más favorecidos por el interés que muestran las empresas transnacionales en mantenerse diariamente a la vanguardia. No es en vano la creciente inversión de las firmas transnacionales en investigación y tecnología. En este contexto, las maquiladoras tienen un papel, sino determinante, si importante para procurar competitividad en la producción en los mercados internacionales.

3.3 Distribución Geográfica

La tendencia de la inversión japonesa se orienta a establecer plantas ensambladoras en la Frontera Norte de México, particularmente en Baja California. El hecho de que este Estado sea uno de los más dinámicos en cuanto inversión japonesa se refiere, se debe al crecimiento industrial que tiene el Estado de California.

Aunque el número de maquiladoras japonesas en México es casi insignificante, son sumamente visibles, al grado de parecer que la frontera estuviéramos invadida por plantas niponas. Como una estrategia, éstas se establecen en lugares en donde ya existen maquiladoras japonesas. Para marzo de 1989, la situación era la siguiente:

**EMPRESAS MAQUILADORAS DE ORIGEN JAPONES
POR CIUDAD (MARZO 1989)**

CIUDAD	No. DE EMPRESAS
TIJUANA, B.C.	18
CIUDAD JUAREZ, CHIH.	9
MEXICALI, B.C.	4
GUADALAJARA, JAL.	3
CIUDAD ACUÑA, COAH.	3
PIEDRAS NEGRAS, COAH.	2
MONTERREY, N.L.	2
CUERNAVACA, MOR.	2
MATAMOROS, TAMPS.	1
ENSENADA, B.C.	1
CHIHUAHUA, CHIH.	1
SALTILLO, COAH.	1
NUEVO LAREDO, TAMPS.	1
REYNOSA, TAMPS.	1
IRAPUATO, GTO.	1
TOTAL	50

FUENTE; Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional.

De acuerdo a un Informe realizado por Japan Consulting Institute, (JCI) (119) la localización de las empresas niponas de mayor interés son:

- Las ciudades con aeropuertos internacionales para facilitar el transporte de los artículos de alta tecnología y traslado de los directores de empresas.
- Las ciudades localizadas en la "faja del sol", situada a lo largo de la frontera con México. Es una faja de 300 kilómetros ubicada al sur de la faja ya establecida con 20 kilómetros de ancho y unos 3,120 kilómetros de longitud. paralela a la frontera con los Estados Unidos.
- Las ciudades con puerto internacionales que faciliten el transporte de materias primas y otros componentes en contenedor.

Dentro de la Frontera Norte las plantas se localizan principalmente en los parques industriales, -entre los de mayor importancia el Bermúdez- los cuales además de ofrecer mejores condiciones de infraestructura ofrecen diferentes formas de operación como: la subcontratación, la coinversión, el programa shelter, (120) entre otros.

(119) Cfr. J.C.I., Informe Sobre el Segundo Estudio Consecutivo de la Localización de la Industria Maquiladora en México, marzo de 1987, p. 122

(120) La SUBCONTRATACION opera de acuerdo a un arreglo entre la empresa mexicana y una extranjera. La primera proporciona lo necesario para la operación (trámites legales, permisos, etc.), la segunda proporciona los insumos, maquinaria. Controla la calidad de la producción.

Algunas de las empresas maquiladoras japonesas de mayor importancia establecidas en la frontera son: la Sony, la Hitachi, la Sanyo.

En 1972, la Sony estableció una planta productora de televisores a color en San Diego. Al siguiente año trasladó sus operaciones de ensamble y procesamiento a la frontera de México. Hitachi LTD. abrió cerca del aeropuerto de Tijuana una planta maquiladora para la construcción de chasis de televisión. (121)

Existen diversas razones que explican -como ya se ha hecho referencia en el primer inciso- el traslado de las operaciones de maquila a nuestro país por parte de plantas asiáticas, principalmente japonesas. Según la opinión de Japan External Trade Organization (JETRO), "los inversionistas de su país se establecen primordialmente en la frontera de México, porque esta zona les permite realizar una mejor estrategia comercial para penetrar a los Estados Unidos y a otros mercados. (122)

La COINVERSION. Los inversionistas nacionales y extranjeros se asocian para facilitar la internación de productos al mercado; reciben un trato preferencial por parte de los bancos y gobierno, y más si el capital es mayoritariamente nacional.

El PROGRAMA SHELTER. La empresa extranjera contrata a una mexicana para que le "ayude" a establecerse en México. Esta proporciona el espacio para manufacturar, los empleados, los pagos de luz, agua, aspectos legales. La extranjera participa con la tecnología el equipo y pago de salarios.

(121) Vid. Flynn, Julie. "Some japanese labels now say: made in Mexico", Business Week, april 21, 1986, p. 40.

(122) Información dada en la entrevista realizada con el Lic. Armando Martínez del Departamento de Maquiladoras y Coinversiones de JETRO.

Tiene mucho que ver el impulso que ha brindado el gobierno mexicano a la industria maquiladora, particularmente en los últimos años, por la de origen japonés. Esto fue observado durante la visita del Presidente de México, Miguel de la Madrid a Japón en diciembre de 1986. En dicha visita se hizo manifiesto -a través de un discurso expuesto por el entonces Secretario de Comercio, Héctor Hernández Cervantes- a los industriales, los beneficios que podían obtener ante la cercanía del mercado más grande del mundo. (123).

Por otra parte, aunque existen maquiladoras niponas fuera de la frontera, éstas son limitadas; éste es el caso de la empresa Mitsubishi, la cual desea próximamente instalar una maquiladora en el Distrito Federal con 87 hectáreas de superficie, en Iztapalapa. Se dedicará al ensamble en la rama electrónica. (124)

Esta es una de las excepciones, ya que por estrategia la localización óptima para las ensambladoras niponas en nuestro país es la región que colinde con los Estados Unidos.

(123) Discurso pronunciado por el Secretario de Comercio Héctor Hernández Cervantes en la Reunión con directivos de las compañías importadoras de petróleo mexicano, efectuada en el alacio de Akasaka, el 2 de diciembre de 1986.

(124) Cfr. El exportador mexicano, No. 715, Julio 11 de 1990, p.1.

3.4 Destino de la producción maquilada en México de origen japonés

México se ha convertido en una plataforma de exportación importante para los inversionistas asiáticos que tienen como fin penetrar en el mercado estadounidense. Así también, nuestro país es "...una base estratégica para aquellas empresas japonesas que participan o desean participar en el mercado latinoamericano".
(125)

Siguiendo el esquema de planta gemela anteriormente mencionado, sería válido afirmar que el mercado que concentra el destino la producción maquilada en nuestro país es el de Estados Unidos. Esto tiene algo de cierto; sin embargo no es exclusivo ya que, tanto puede ser éste como el mercado sudasiático, el europeo, el latinoamericano o el mismo nacional. Así que, afirmar lo primero significaría caer en un difícil escenario de interpretación sobre el mercado de destino de la producción maquilada en plantas japonesas en México. Desgraciadamente no contamos con las cifras que nos ilustren sobre el porcentaje que representa cada uno de los mercados y su relación con la exportación de los ensambles desde México.

(125) Vid. Awa, Yumio. "Podrá México ser base estratégica para las empresas japonesas interesadas en A.L.", El Financiero, 19 de junio de 1990, p. 23.

No podemos dejar de mencionar que una de las razones por la cual los japoneses trasladan sus capitales a México para el establecimiento de plantas ensambladoras es la cercanía con el mercado vecino. Por ello, y por el hecho de que más del 95% de las maquiladoras niponas tienen sus matrices en los Estados Unidos, creemos lógico pensar que el mercado estadounidense es el principal receptor de los ensambles nipones.

Entre las excepciones se encuentran las siguientes:

La empresa Kanshoku de México, S.A. de C.V., localizada en Monterrey, Nuevo León, se dedica a la elaboración de carne de pollo, congelado, preparado en cubos, bisteces y "yakitori" (brochetas). Las piezas de pollo son importadas en un 100% de los Estados Unidos, ya que su precio es substancialmente más barato en virtud del superávit en producción de pollo con que actualmente cuanta dicho país. Desde la aprobación del programa de maquila para dicha empresa en México -22 de noviembre de 1988- la producción está destinada íntegramente a la exportación. El principal y único mercado es Japón. Esta manera de elaboración de alimentos, tiene su explicación -en este caso particular- por la tendencia en el mercado japonés de la sustitución de pollo doméstico por el importado. Por otra parte, el espacio físico para la crianza de animales es muy limitado.

De manera determinante influye la localización de sus casas matrices, ya que es hacia donde trasladan principalmente la

producción ensamblada en México para concluir el proceso de producción a través de una fase automatizada. En el caso de las maquiladoras japonesas, sus matrices se encuentran tanto en los Estados Unidos como en Japón, como es la situación de muchas, por ejemplo de Axa Yazaki, S.A. de C.V.; T.D.K. de México, S.A. de C.V.; Lentes Plásticos S.A. de C.V. (en EE. UU. y Japón, Seiko Epson), entre otras. (126)

En el caso de la empresa Yazaki, una de las más poderosas productoras de cables metálicos, sus materiales los transporta desde Japón, vía Los Angeles a su almacén de El Paso. El 100% de su producción se exporta desde El Paso a las empresas Ford (Estado de Michigan) y Nissan (Estado de Tennessee). (127)

El caso de la empresa T,D,K., la cual se contruyó desde 1977 en el Parque Industrial Bermúdez, dedicandose a la producción de imanes de cerámica. Sus materias primas son transportadas, en forma pulverizada desde la fábrica de Shizuoka (Japón), vía los Angeles, y la gran mayoría se exporta hacia Estados Unidos. (136)

Sanyo por su parte, tiene una maquiladora en Tijuana la cual ensambla ventiladores, refrigeradores, aspiradoras. El principal mercado son los Estados Unidos. (128)

(126) Vid. 1989 México Communications.

(127) Cfr. Fourt, Gilles. "Les investissements japonais au Mexique", *Op. cit.*, p. 141.

(128) Cfr. *Ibidem*.

(129) Cfr. Japan Company Handbook. Toyo Keizai Shinposha.

Finalmente, debido a la dificultad de obtener las cifra que comprobaran que el destino final de la mercancía maquilada en México en plantas japonesas era Estados Unidos, podemos decir que casi el 85% de esta producción es dirigida a dicho mercado. (130)

(130) Cfr. Opinión del Mtro. Armando Martínez, Oficina de JETRO-México, Marzo de 1991.

3.5 Importancia de la producción maquilada de plantas japonesas en México

Si la importancia de las actividades de ensamble, en términos generales, es limitada, el caso de las japonesas es aún más.

Las plantas de ensamble niponas en México, si bien contratan mano de obra (20,000 recientemente la cifra llegó a trabajadores) (139), el número es demasiado reducido, ya que incorporan a su proceso productivo sistemas automatizados que les permite mantenerse en un nivel óptimo de calidad. Esto es aún mayor cuando la producción maquilada en este tipo de plantas son llevadas a los Estados Unidos para cumplir con la etapa final de producción.

El conocimiento que adquieren los trabajadores al interior de las plantas, difícilmente lo podrán aplicar fuera de esta maquiladora, por tratarse de maquinaria, proceso, línea de producción diferentes. La transferencia de tecnología no existe como tal. Sabiendo que el proceso de ensambles que se lleva a cabo al interior de las plantas es parcial, -en caso de suceder-, la tecnología transferida a la industria nacional únicamente sería la que utilizan al interior de éstas, más no la requerida para un proceso de producción completo.

Por otra parte, las maquiladoras japonesas solo participan con 1.8% de valor agregado. Estos quiere decir que la

(131) Cfr. Opalín, León. "Creció 32% la maquila...", Excélsior, Op. cit.

incorporación de insumos nacionales a su proceso de producción es casi nulo. La razón de esta situación es la calidad de la mercancía ofrecida en México, la cual dista de permitir una producción final de calidad en la mayoría de los casos. (132) Compartiendo ésta opinión, "...los inversionistas maquiladores japoneses no confían en la calidad de la producción que pudiéran ofrecer los industriales mexicanos, no existe la seriedad de entrega a tiempo y los precios de los insumos no compiten con los de los mercados internacionales, éstos son caros". (133)

Vale la pena mencionar que así como se recalca la mala calidad de los insumos nacionales en el proceso de producción y venta a maquiladores -que en este caso son tomados en cuenta-, no se hace gran referencia -a lo largo de los trabajos consultados- de la calidad de la producción maquilada internada en el país. Para citar un ejemplo, se visitó una de las maquiladoras japonesas en Tijuana, la Sanyo. Ahí se pudo observar en primer lugar, la gran cantidad de insumos importados de origen japonés, en segundo lugar y haciendo referencia a la calidad, ésta planta en particular destinaba al mercado nacional una producción -entre ella aspiradores- que dista en compararse en calidad, innovación, presentación a la distribuida en los Estados Unidos. Más sin embargo, ni la tecnología aplicada para estas mercancías son absorbidas por la industria nacional.

(132) Comentario del Sr. Amemiya, Director General de Nissan en México, Op. cit.

(133) Cfr. Opinión del Mtro. Armando Martínez, Oficina de JETRO-México, Marzo de 1991.

En este sentido, independientemente del beneficio que proporcione la maquila japonesa en nuestro país, éstas seguirán aumentando su presencia. Por lo mismo, por el interés que tienen los asiáticos en México, habría una importante arma de negociación para nuestro país junto con el petróleo, para abrir la gama de beneficios a la economía nacional.

Debido a que la aportación de la industria maquiladora de capital japonés al desarrollo de la industria nacional es reducida, sería del interés de México evitar que el incremento de los capitales japoneses en la frontera norte redunden en fricciones subsecuentes entre el Japón y los Estados Unidos y a la vez repercutan en forma negativa sobre las relaciones entre México y los Estados Unidos. (134)

Para México, sería sumamente favorable -dentro del proceso de industrialización- los conocimientos que se puedan adquirir sobre las formas de administración, operación, distribución que implica el proceso de maquila, y no únicamente conformarnos en convertirnos en enclaves o una una gran maquiladora de las firmas transnacionales.

(134) Cfr. Kerber, Víctor; Ocaranza F. Antonio. Op. cit. p. 14.

4. EL PAPEL DE MEXICO EN LA COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE JAPON Y LOS ESTADOS UNIDOS: EL CASO DE LA PRODUCCION MAQUILADA DE ORIGEN JAPONES EN MEXICO

4.1 México, Japón y Estados Unidos en el marco de las transformaciones económicas internacionales

En la década de los ochenta, las transformaciones económicas a nivel internacional dieron surgimiento a una nueva estructura económica mundial, en donde el comercio de bienes, servicios y capital muestran una creciente globalización, proceso acorde a la internacionalización del capital. (135)

Tanto los países industrializados como los de menor grado de desarrollo intentan incorporarse, en forma dinámica a las nuevas tendencias comerciales, financieras y de inversión inmersas en el contexto internacional. Dentro de estas destacan: la subcontratación internacional, el desarrollo de la tecnología y nuevos materiales, la formación de bloques que son las que están dando pauta a los cambios al interior de las economías. Para citar algunos ejemplos, Estados Unidos, Japón, España, y por otra parte México y Corea del Sur, han desarrollado una estrategia que les permite insertarse a los flujos de inversión y

(135) Globalización o globalismo entendidos como el proceso que vive la economía internacional actualmente que pretende diluir las fronteras nacionales para disponer de los recursos que permitan producir, distribuir y consumir bienes. Esto está incidiendo en una creciente homogeneización de los productos y generando una división del trabajo a nivel internacional, bajo la perspectiva de que el mundo es una gran fábrica y un sólo mercado. Para muchos países, la globalización es una alianza estratégica.

de comercio en forma competitiva; esta estrategia recibe el nombre de reconversión industrial. Para los países de mayor grado de desarrollo, ésta ha significado el impulso de sus innovaciones tecnológicas incorporándolas al proceso industrial. Sus adelantos ya se observan en la microelectrónica, la ingeniería genética, la telemática y la robótica entre otras. Dichas innovaciones tecnológicas han modificado la estructura industrial, y con ello se han originado nuevas líneas de producción que permite a los países estar en la vanguardia en la materia e ir a los mercados ofreciendo calidad. (136)

El impulso que los países desarrollados dan a estas áreas está conformando el camino a lo que Daniel Bell llama una "Sociedad postindustrial" (137) en la cual se diseñan nuevos esquemas de división internacional del trabajo, nuevas ramas económicas, base para una nueva acumulación, que aunque se dé en los países industrializados, repercute en el modelo de desarrollo de los países de menor grado de industrialización. Estos están enfocando la reconversión industrial de diferente manera; para éstos implica modernizar la planta productiva para elevar la productividad y la eficiencia a nivel internacional, para hacer el aparato productivo más eficaz. De igual manera, dicha

(136) Vid. Fukukawa, Shinji. "The future of US-Japan relationship and its contribution to new globalism", News from Ministry of International Trade and Industry, Japan, March 1989, p. 5.

(137) Vid. Daniel Bell. La sociedad postindustrial, Nueva imagen. México, 1979, p. 6.

estrategia significa para éstos países obtener más recursos del exterior para canalizarlos a la industria, a pesar de que el monto de su deuda externa aumente. (138)

Actualmente el mundo vive un proceso de transición por lo cual es difícil prospectar la situación económica y política internacional a largo plazo. Estos cambios se observan en el papel que están desempeñando los países industrializados encabezando la tendencia hacia la formación de bloques: Estados Unidos y Canadá, con el Acuerdo de Libre Comercio; Japón, con la Cuenca del Pacífico, los países europeos con la Europa del 92, y al giro en la participación de las economías industrializadas del Sudeste Asiático, antes llamadas NIC'S.

También, al interior de la economía mexicana se están presentando importantes y trascendentales cambios a nivel estructural en el intento de insertarse a los mercados internacionales con la mejor posición posible, es decir, compitiendo con calidad, ya que en la práctica muchos de los productos mexicanos no se caracterizan en el exterior por poseer esta "cualidad". Buscando ésto precisamente, se está encaminando la política económica, a impulsar la apertura comercial y financiera. Con respecto a la apertura comercial, ya desde 1985 encontramos algunos hechos significativos que señalan el inicio

(138) Cfr. Corbello, Federico. "La nueva revolución industrial y sus efectos para México", El Financiero, 24 de septiembre de 1990, p. 61.

de una ".nueva era basada en la liberalización del régimen de importaciones combinada con la subvaluación de la moneda y la adhesión de México al GATT. Esto ha representado el abandono del modelo de sustitución de importaciones que había dominado en la política económica de México desde la segunda guerra mundial hasta 1976". (139)

De igual forma, el Gobierno de México está impulsando la privatización de empresas públicas, la desregulación y la inversión extranjera directa, apoyo financiero a la industria mediana y pequeña y al mejoramiento de infraestructura.

La política económica se explica por lo siguiente:

Por los cambios que observa la economía mundial, ".el concepto de nación empieza a perder terreno frente a un modelo de interdependencia regional. Todo ello lleva a las economías más débiles a ajustar sus estructuras que les permitan entrar en la competencia productiva y satisfacer las necesidades de un mercado de consumo cada vez más complejo". (140)

La tendencia a la formación de bloques económicos es una realidad que responde a la modalidad de intercambios de

- (139) Vid. Raimond-Kedilhac, Sergio. "La apertura comercial y la competencia internacional de México", istmo, No. 187, Marzo-Abril 1990, Universidad Panamericana/IPADE, p. 43.
- (140) Vid. Ruiz Duran, Clemente. "El comercio en la Cuenca del Pacífico", Comercio Exterior, Vol. 40, Núm. 6, México, junio de 1990, p. 485.

bienes, servicios y capital entre bloques, no entre países. Estados Unidos y Canadá, para no quedar fuera de este contexto, negociaron un Acuerdo de Libre Comercio, (ALC) en el cual acordaron formalmente, el 10. de abril de 1990, acelerar la reducción de las barreras al comercio y a la inversión. El ALC entró en vigor el 10. de enero de 1989, con el cual se propusieron los firmantes: la disminución de todos los aranceles a una tasa del 20% al año en un plazo de 5 años, y de 10% en 10 años. Dentro del Acuerdo, Canadá tiene ventajas en áreas como los energéticos y calidad de la mano de obra, además de contar con recursos naturales abundantes. Estados Unidos por su parte también cuentan con esto y con un gran mercado, el de mayor consumo en el mundo. A pesar de ello, Estados Unidos enfrentan el problema de su enorme déficit comercial y presupuestal, siendo ésta la razón para que el gobierno pretenda dar una solución presionando para que las economías en desarrollo se "liberen", en el sentido de abrir sus puertas a los productos estadounidenses para permitir que aumenten sus exportaciones; de igual manera, presionando a Japón, país con el cual mantiene el mayor déficit comercial e imponiendo barreras proteccionistas a las importaciones. Dicho déficit fue de 37,631.8 millones de dólares (de enero a diciembre de 1990 fue la cifra más alta de este periodo) Con Taiwán, Estados Unidos mantiene el segundo lugar en déficit comercial con 10,455 millones de dólares. (141) Para reducir el déficit presupuestal mantiene una política de

(141)Cfr. U.S. Dept. of Commerce, en Excelsior, 21 de febrero de 1991, p. 10-F.

reducción del gasto público, y de ampliación del pago de los impuestos a las personas con mayor poder adquisitivo.

En este contexto, junto con Japón, Estados Unidos, y los países industrializados del Sudeste Asiático se encuentra una Alemania Unificada y, en general una Comunidad Europea fortalecida. Así también, un México queriéndose insertar en los mercados internacionales y respondiendo a las nuevas tendencias del comercio, ésto es, integrándose en bloques. En esta línea, México tiene un particular interés por formar parte de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, de iniciar un proceso de integración con algunos países de América Latina y con los Estados Unidos y Canadá; así también de estrechar sus relaciones comerciales con los países de la Comunidad Europea.

Para México, el atractivo de firmar el ALC con Estados Unidos es el de "poder garantizar un mayor acceso de nuestros productos a ese mercado, al tiempo de poder estimular los flujos de inversión extranjera, alentar el retorno de capitales fugados, cuyo monto asciende a 200,000 mil millones de dólares". (142) Avanzado este proceso de apertura y formación de bloques, entre 1987 y 1989 México se ha liberado de permisos de importación, ha

(142) Vid. Martínez Nicolás, Omar. "México en la óptica de los bloques económicos", Mercados Revista de Economía Internacional, Facultad de Economía, UNAM., Núm. 1, Vol. 1, primavera 1990, p. 19.

disminuido aranceles. Actualmente se mantienen permisos de importación para 325 fracciones arancelarias de 11,951.

Estados Unidos es el principal socio comercial de México, mantenemos el 69% de nuestro comercio con aquel país. Sin embargo, el 86% de las ventas de productos mexicanos a Estados Unidos se encuentran sujetas a restricciones AD VALOREM (143), es decir que son sujetos al pago del impuestos general de importación. En los últimos años, los productos mexicanos más afectados por los altos aranceles impuestos por los Estados Unidos son los de origen agropecuario y manufacturero. Las controversias entre ambos países en materia comercial se han incrementado recientemente por el embargo atunero de empresas privadas estadounidenses (144) y por los impuestos compensatorios al cemento mexicano.

En diciembre de 1990, México presentó al Gobierno de los Estados Unidos una carta por la cual manifiesta formalmente su deseo de constituirse un ALC. En este Acuerdo deberá de existir una gran capacidad de negociación por parte de los funcionarios mexicanos para defender su postura. Por ejemplo, en el caso del petróleo, Estados Unidos no puede obligar a México a incrementar el

(143)Vid. Gutiérrez, Elvia. "El sistema de preferencias: obstáculo para el comercio", El Financiero, 20 de agosto de 1990, p. 8-A.

(144)Vid. Medina Santos, Julieta. "Boicotean empresas de Estados Unidos, las exportaciones mexicanas de atún", El Financiero, 11 de octubre de 1990, p. 13.

abastecimiento del energético, ya que el Secretario de Comercio de aquel país, Robert Mossbacher, pretende la idea contraria. Una arma de negociación que tiene nuestro país en contra de este planteamiento es el Protocolo de Adhesión de México al GATT, en donde en su párrafo cinco se reconoce el derecho de México para mantener ciertas restricciones a la exportación relacionada con la conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético. Otro sector que deberá ser protegido ante el ALC es el de la industria de la informática y el de telecomunicaciones. Para éste último, la Secretaría de Industria y Fomento Industrial anunció un nuevo sistema de tramitación de permisos de importación.

(145) Con respecto a la Informática, la protección que va a recibir es en cuanto a propiedad intelectual, en fomento a la elaboración de diseños (CAM y CAD) y a la investigación y desarrollo. En cuanto al sector de Telecomunicaciones, del cual se busca mayor competitividad internacional, es apoyado a través de la política arancelaria, en el sentido que el gobierno de México negocia en el marco del Acuerdo una tasa arancelaria cero a la importación del acero y al fomento de sus exportaciones. En este contexto es destacada la participación del Grupo Condumex (ConduTel) en apoyo a las Telecomunicaciones en México.

Con el ALC, México abrirá sus puertas -así como lo deberá hacer la economía estadounidense- a la eliminación de

(145) Cfr. "ALC: Carrera contra el tiempo", El Financiero, 24 de septiembre de 1990, p. 12-A.

barreras al comercio. De hecho, con el ingreso de México al GATT y con la política de liberalización de nuestro país, éste es y seguirá siendo presa de una introducción masiva de productos de origen extranjero (muchos de ellos chatarra). Lo grave es que estos productos sin poseer calidad están ocasionando la pérdida y cierre de diversas empresas mexicanas.

Con el ALC, muchos mexicanos piensan en el ingreso "fácil" de los productos mexicanos al mercado del Norte. Lo importante al respecto es considerar qué tan bien serán aceptados nuestros productos, es decir, si serán competitivos por su calidad en ese mercado. Este Acuerdo significa para los Estados Unidos un mayor acceso a energéticos tienen un interés político por obtener el liderazgo y control sobre el bloque; objetivo similar a los planteamientos de la Iniciativa de las Américas. (*)

Con el ALC es posible prospectar, debido a la secuencia y evolución que se ha observado en el proceso de subcontratación, que éste aumente en los próximos años. Se prevé un incremento en la inversión de Empresas Transnacionales (ET) en México. El riesgo es que al "abrir" las fronteras de nuestro país, "los productos de Estados Unidos acabarán siendo producidos por las ET, convirtiendo a México en una "gigantesca maquiladora", beneficiando a los

(*) La Iniciativa de las Américas es un plan global de cinco años propuesto por el Presidente de Estados Unidos, George Bush. Con este plan se pretende "hacer frente a los desafíos económicos en Latinoamérica que se presentan en la década de los noventa". De igual manera, el Presidente propone la creación de una zona de libre comercio formada por los países que integran el continente americano.

Estados Unidos, que es la economía más fuerte". (146)

La actual política de México a favor de formar parte de bloques económicos responde a una estrategia de inserción a los mercados internacionales. Lo anterior quiere decir que, debido a la competencia que existe actualmente en el mundo por participar competitivamente en los mercados internacionales, la subcontratación está siendo vista, por un número mayor de países como una tendencia que logra cumplir el objetivo de insertar la producción en los mercados a un precio más barato, sin perder la buena calidad. En este sentido, la industria maquiladora, es una opción óptima en el comercio internacional.

México, ante la firma del ALC, indudablemente será un mayor receptor de capital extranjero en el establecimiento de maquilas. Sin embargo, cabe considerar, como una alternativa que las leyes mexicanas que regulan la industria maquiladora se modifiquen, y quizás tienda a desaparecer el proceso de maquila tradicional -visto como un proceso sencillo de ensamblaje- para darse el de la subcontratación, en el sentido que se observará una participación mayor de los inversionistas nacionales a dicha actividad (147). México será un abastecedor -y de hecho es-

(146) Vid. Márquez, Alfredo. "Limitará el proteccionismo estadounidense a las exportaciones de México hacia ese país", El Financiero, 20 de julio de 1990, p. 12.

(147) Comentarios del Mtro. León Opalín M., 25 de febrero de 1990.

potencial de mano de obra, de energéticos y de recursos naturales. Con la firma de Acuerdo, se está creando la confianza para los inversionistas extranjeros, principalmente asiáticos para invertir en la industria maquiladora. Entre los más interesados, además de los japoneses y coreanos, están los taiwaneses y los chinos. (148)

Actualmente ya existen 12 maquiladoras taiwanesas en México en cuanto a los segundos tienen interés en invertir en nuestro país y bajo coinversiones, únicamente que no cuentan con las suficientes divisas como para financiar sus planes de expansión. Al respecto, los chinos no ven como una nación privilegiada por su posición geográfica. Con la inminente celebración de un ALC con Estados Unidos y Canadá, ésto convierte al país en un puente casi obligado de enlace de parte de las naciones asiáticas, con el que pretende ser en pocos años el mercado más grande del mundo.

México es visto como una plataforma de exportación hacia los Estados Unidos para la producción maquilada de origen japonés, y asiático en general. Por ello, es posible esperar nuevas fricciones con los Estados Unidos, en el sentido de que nuestro país está favoreciendo la triangulación de la producción maquilada de origen japonés en México con destino hacia el país del norte, evadiendo las barreras proteccionistas que impone directamente el gobierno de Estados Unidos a la importación de productos asiáticos.

(148) Comentarios del Dr. Alejandro González, Director del Área de la Cuenca del Pacífico y comunidad Europea de la SECOFI, en el Seminario la Cuenca del Pacífico, organizado por la Facultad de Economía, UNAM., octubre, 1990.

4.2 El papel de México en la competencia comercial entre Japón y los Estados Unidos: Ventajas y desventajas

En esta parte del capítulo se pretende conocer la relación que ha tenido México en los últimos años en el marco de la competencia comercial entre Japón y los Estados Unidos.

Si bien en el capítulo primero se quiso dar un panorama general contextualizando la disputa comercial entre ambos países, en el presente inciso e intentará explicar la competencia nipo-estadounidense, y de qué manera México se ha insertado, -particularmente a través de la industria maquiladora- en una relación de poder muy compleja.

Como lo habíamos mencionado, a mediados de la década de los sesenta, en el marco del proceso de internacionalización del capital y de la expansión de las ET, la industria maquiladora de exportación fue considerada como una estrategia para aumentar la competitividad perdida entre los países industrializados de la posguerra. Las empresas de Estados Unidos trasladaron sus capitales hacia el Sudeste Asiático y hacia México; en este sentido, optaron por trasladar sus operaciones intensivas en mano de obra a países en los que ésta resultara más barata. Para los ochenta, la industria americana respondió a la competencia japonesa, no instalando plantas en los países asiáticos como lo había hecho, sino expandiendo sus empresas (maquiladoras) en México.

La industria maquiladora de exportación ha sido una "solución", ante la carencia de la economía estadounidense de contar con mano de obra y energéticos baratos, principalmente. Y además debido a la pérdida de competitividad de sus productos en los últimos años, así como por su déficit presupuestal y comercial, y por su decrecimiento económico. Por otra parte, entre los problemas urgentes de las finanzas públicas estadounidense se encuentra el creciente déficit fiscal y comercial, que en 1989 fue de alrededor de los 300 mil millones de dólares. (149) Uno de los grandes problemas que enfrenta esta economía es su déficit comercial, principalmente con Japón y los países industrializados del Sudeste Asiático y la RFA. Por ello, las trabas comerciales hacia esos países seguramente continuarán. El déficit asciende aproximadamente a 8,000 millones de dólares. (150) Los Estados Unidos están tratando de conseguir, a través de las negociaciones en el sector agrícola de la Ronda Uruguay del GATT, la apertura o liberalización de sus principales competidores con el fin de ampliar sus exportaciones hacia esos mercados. La contradicción de la propuesta de Estados Unidos es su política proteccionista hacia esos países.

Como se mencionó, sobresale el déficit comercial

(149) Cfr. Benitez, Rodolfo. "El retraso en la aplicación del presupuesto de Estados Unidos acelerará la recesión de su economía", El Financiero, 12 de octubre de 1990, p. 10.

(150) Cfr. González-Aréchiga, Bernardo. Et. al., "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora", Comercio Exterior, Vol. 39, No. 10, 10 de octubre, 1989, p.877

estadounidense establecido con Japón. El hecho de que el mercado japonés haya estado por mucho tiempo cerrado o protegido a la penetración masiva de capitales extranjeros principalmente estadounidense, es una razón del enfrentamiento comercial entre ambos países. Para citar un caso, en 1980 la tercera parte del mercado interno de Estados Unidos había sido ganado por las empresas japonesas, y para 1981 ya habían conquistado el 50%. (151)

Para evitar esta situación, que además ha causado grandes desajustes en la economía estadounidense, el Gobierno de Estados Unidos está presionando al gobierno japonés para que abra sus fronteras a los productos extranjeros (americanos). Los desacuerdos entre ambos países no se han limitado al acceso de ciertos productos japoneses en el mercado de su principal competidor como lo fue el caso del acero y de los televisores a color, sino por los lentos progresos de Estados Unidos por ingresar sus bienes y servicios en el mercado japonés, tal es el caso de los cítricos, el arroz y los microconductores.

Estados Unidos está recibiendo una respuesta efectiva por parte del gobierno japonés con el establecimiento de la llamada Iniciativa de Impedimentos -u Obstáculos- Estructurales (IIE). Este es un acuerdo que fue firmado el 6 de abril de 1990

(151) Cfr. Mungaray Lagarda, Alejandro. "Factibilidad del recambio tecnológico en la industria maquiladora de la frontera norte de México. Aspectos metodológicos", Ponencia presentada en el Coloquio "México en la Cuenca del Pacífico" Facultad de Economía, UNAM, Octubre de 1988.

entre Japón y Estados Unidos, en el cual quedaron establecidos como problemas u obstáculos a resolver -por parte de Japón, según la óptica de los estadounidenses- los siguientes:

Situación de Japón	Posición de EUA
1. El costo del terrenos y la vivienda	Altos
2. El impuesto de los bienes raíces	Inadecuado
3. La ley del sistema de distribución	En contra del consumidor
4. La Ley Antimonopolios	Rigurosa
5. El negocio interempresarial	Mala costumbre
6. La jornada de trabajo	Larga
7. El alto ahorro de los japoneses (152)	Excesivo (153)

En este sentido, los Estados Unidos están presionando para que Japón rompa con los obstáculos estructurales que impiden un mayor flujo de productos americanos al país asiático.

Hay que destacar que las relaciones nipo-estadounidenses se han caracterizado por las agudas fricciones comerciales; sin embargo ambos son interdependientes. En las

(152) La alta tasa impuesta tradicionalmente en Japón, a Estados Unidos afecta ya que repercute negativamente en la idea de consumir bienes importados. Además, por la jornada larga de trabajo, no tienen tiempo de gastar, sino de ahorrar.

(153) Vid. Awa, Yumio. "Estados Unidos y Japón liman asperezas", Expansión, julio 18 1990, p. 28.

décadas de los sesenta y setenta, las relaciones entre ambos estaban centradas en el comercio de bienes; en los ochenta y noventas se intercambian además de bienes y servicios, tecnología e información. (154)

En relación a la IIE, algunos de sus postulados ya se habían propuesto en el Informe Maekawa (155), terminado en abril de 1986. Se hacía un llamado urgente al estímulo de la demanda interna en Japón y a la reducción de la dependencia de exportaciones. En él se proponía el fomento a las importaciones de bienes manufacturados y a la inversión extranjera directa. La respuesta al Informe fue el surgimiento de un nuevo nacionalismo llamado "tecnonacionalismo". (156)

En los últimos meses, junto con el incremento en la participación de bienes japoneses en los Estados Unidos, se observa otro fenómeno aunque aún no de gran envergadura: un aumento en las exportaciones de bienes estadounidenses a dicho mercado asiático. El porcentaje de incremento ha sido en lo que va del año del 2%. (157)

En los postulados de la IIE de igual manera se contempla una política de precios diferente. Conociendo que en

(154)Cfr. Fukukawa, Shinji. Op. cit., p. 12.

(155)Este Informe fue elaborado por Haruo Maekawa, entonces Presidente del Banco de Japón.

(156)Cfr. Packard, George. "The coming US-Japan crisis", Foreign Affairs, Vol 66, No. 2, winter 1987/1988, p. 2.

(157)Vid. "Estados Unidos incrementa sus exportaciones", El Financiero, 10 de Octubre de 1990, p. 5-A.

Japón los productos importados tienen un valor muy por encima de los nacionales, ésto para proteger su industria y hacer crecer el mercado interno ante la demanda mayor de producción de origen doméstico. Cabe señalar que es fundamentalmente por cuestión de precios que se puede afirmar lo siguiente: "Los japoneses son más competitivos en Estados Unidos, que Estados Unidos en Japón". (158)

Como se mencionó, se ha convertido en tema de discusión la disputa entre Japón y los Estados Unidos con referencia a los precios de los productos que ofrece Japón en su mercado y en el extranjero. Para citar un ejemplo, los autos americanos cuestan - en Japón dos veces más caros que los autos japoneses en los Estados Unidos. Esto se debe a que Japón busca a través de la productividad mayor competitividad, vía la automatización de sus procesos.

Es indudable que ante las presiones de Estados Unidos hacia Japón, éste tenga que actuar, -y de hecho lo está haciendo- en forma drástica. (159) Este cambio no afecta únicamente a la forma de intercambio comercial bilateral, sino está afectando y afectará el modo de vida japonés y sus patrones culturales de gran arraigo.

(158)Vid. Van Wolferen, Karel. "The Japan problem". Foreign Affairs, Vol. 65, No. 2, winter 1986, p. 288.

(159)Cfr. Sasaki, Takeshi. "Structural defects in the Japan-US relationship", Economic Eye, Op. cit., p. 4.

Japón busca invertir en los Estados Unidos, también Europa está dentro de su óptica. De hecho, particularmente desde principios - de 1988 existe un mayor interés de bancos y compañías japonesas por comprar empresas europeas, por establecer subsidiarias manufactureras e impulsar sus ventas por toda Europa. De igual manera están interesados en aliarse con empresas europeas ya que el mercado unificado de 1992 representa un particular atractivo para los japoneses. Así también, están adquiriendo capacidad de manufactura dentro del continente europeo. Su idea es beneficiarse al acer las barreras comerciales para los miembros de la comunidad, en vistas de que las compañías nipo-europeas podrán tener una posición sólida en el mercado.

Al respecto, Hitachi Ltd. anunció que establecerá una fábrica de discos de computación con una inversión de 60 millones de dólares, cerca de Francia para dar servicio a toda empresa. Esta misma compañía ya fabrica aparatos de televisión y videograbadoras en Gran Bretaña y Alemania, y semiconductores en esta última. (162)

Precisamente, invertir en el país consumidor ha sido una estrategia de Japón para mantenerse en la competencia, en este caso, con su principal socio comercial. Pero si éste impone barreras proteccionistas (163) a los asiáticos, una de las

(162) Cfr. Revzin, Philip. "Japón se vuelca a Europa", Excélsior, 11 de diciembre de 1990, p. 5-F

(163) EUA, en mayo de 1988 anunció que Japón aplicaba barreras al comercio en 34 diferentes categorías de productos y servicios estadounidenses y que por lo tanto, sería incluido en la Lista Super 301 de la legislación comercial de los EUA.

estrategías de éstos, en respuesta a la acción de los americanos -de hecho sucede así para buscar mayor competitividad - trasladar sus empresas o ramas de actividad económicas hacia México, para desde aquí poder evitar dichas barreras y competir desde cerca y desde el propio mercado americano.

En 1986, debido a la apreciación del yen, de las 3,243 compañías manufactureras japonesas ubicadas en Japón, 1,028 se restablecieron en el extranjero; el 32% en los Estados Unidos. Los japoneses están muy interesados en invertir y establecer alianzas con empresas estadounidenses, vistas éstas como un fundamento dentro del proceso de inversión. Para citar un ejemplo, dentro de la competencia nipo-estadounidense, las alianzas en la industria de los semiconductores han sobresalido por su participación en los mercados, algunas de ellas son: Nikkei- McGraw-Hill, CBS (CBS-Sony). (164)

La alianza es una estrategia viable para penetrar a los mercados internacionales de una forma más competitiva a través de la integración en investigación en producción y actividades de venta; tal es el caso de las alianzas mencionadas, las cuales están siendo líderes de rama en los Estados Unidos. Las empresas japonesas que no forman parte de alguna alianza y ante la competencia en el mercado americano, están optando por trasladar

(164) Vid. Ohmae, Kenichi. "The global logic of strategic alliances", Harvard Business Review, March-April 1989, p. 143.

sus inversiones hacia Europa. (165) Es indudable que la presencia japonesa en Europa Occidental y Oriental será determinante por ser un camino que les permita competir en los mercados globales. (166)

Lo que se puede observar en el marco de la disputa comercial es que finalmente tanto Japón como los Estados Unidos están trabajando en una coordinación de sus políticas macroeconómicas. Trabajan a favor de una integración industrial a través de la inversión y promoción de la transferencia de manufacturas japonesas y filosofía de los negocios. (167)

En el marco de la competitividad comercial, México participa a través del proceso de suscontratación, es decir las empresas japonesas invierten en éste para ensamblar una parte del producto la empresa matriz ubicada en los Estados Unidos, para después ser dichas plantas los destinatarios de la producción maquilada en México de origen japonés. De esta manera, dichas empresas asiáticas aprovechan el estímulo que otorga la legislación aduanera estadounidense a través de sus fracciones arancelarias 806.30 y 807.00. En este contexto, Japón busca, además de evadir el proteccionismo, procurarse de fuentes de abastecimientos; en cambio México busca llamar la atención de los -

(165) Cfr. Ariyoshi, Akira. "Los flujos de capital del Japón", Finanzas y desarrollo, FMI, Washington, Sep. 1988, p. 28.

(166) Cfr. Murasaka, Shingeo. "EC 1992: The path toward a single global market? (AS delevered)", April 12, 1989, p. 2. Mimeo.

(167) Cfr. Kosaka, Masataka. "New globalism and the formation of a balanced japanese society", News MITI, Tokyo, Aug. 88 p 3

extranjeros como centro de inversión así como de nuevos mercados.

México y Japón en ese sentido, podrían defenderse del proteccionismo norteamericano y reducir su dependencia global de los Estados Unidos al diversificar sus mercados y fuentes de abastecimiento. Bajo esta idea, la maquila es una estrategia para lograr lo anterior y, además, fomentar la cooperación entre ambos.

En este sentido, México se encuentra en una incrucijada, enfrentando una de sus decisiones más difíciles en su historia política y económica contemporánea. "Una de las posibles rutas para éste es unirse a la economía de América del norte acelerando el paso a la integración, y otra es la de continuar ampliando sus relaciones con Japón" (168)

Se concretiza un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre México y los Estados Unidos. Se espera un aumento en el flujo de inversión de maquiladoras japonesas en México. Al respecto, el Embajador de Japón en México, Ayukichi Imai mencionó que "de concretarse un ALC México-Estados Unidos sería un factor sumamente atractivo para el crecimiento de inversiones japonesas en México".

(169)

(168) Vid. Thiago Cintra, José. "México, Japón vis a vis las relaciones con los Estados Unidos", en Martínez Legorreta, Omar. Relaciones México-Japón, nuevas dimensiones y perspectivas, México 1985, Colegio de México.

(169) Vid. Székeli, Gabriel, "Estados Unidos y Japón: Alternativa dual para la relación de México", Comercio Internacional, BANAMEX, Vol. 2, No. 4, Diciembre 1990, p. 16.

La industria maquiladora no escapa a este panorama. De hecho la firma del ALC dará confianza a los inversionistas extranjeros para invertir en nuestro país; como ya está sucediendo con los asiáticos particularmente, además de los japoneses, los coreanos, los taiwanese, los malayos chinos, y tailandeses.

Debido a esta presencia cada vez mayor de capitales de origen asiático, es posible pensar en un incremento, a mediano plazo, de las fricciones de Estados Unidos hacia nuestro país, y una mayor oposición por parte de algunos sectores (sindicatos) que están presionando a Washington para que suprima las disposiciones legales que permitan el fortalecimiento de esa industria". (170)

Se hace referencia a una relación triangular establecida entre Japón-México-Estados Unidos, en donde la industria maquiladora juega un papel determinante. Sabemos que México es el "socio menor" de esta relación asimétrica. Alex Saragoza explica lo anterior de la siguiente manera:

"...Existe el peligro para México de que se implanten medidas antiimportaciones japonesas que serán extendidas a las operaciones de las maquiladoras, y de paso a todas las maquiladoras. No sería irracional concebir un escenario en el que se diera una intensa

(170) Vid. Ocaranza Fernández, Antonio. "Las relaciones financieras entre Japón y México en los 80: Deuda e inversión", Comercio Exterior, Vo. 40, Num. 6, México junio de 1990, p. 505.

guerra comercial entre Japón y los Estados Unidos, con México atrapado en medio acusado de 'albergar' maquiladoras japonesas -y en general asiáticas- en territorio mexicano". (171)

En dicha triangulación, México puede tener desventajas por considerar los Estados Unidos a la industria maquiladora japonesa en México como responsable principal de la pérdida de competitividad. Consecuencia posible de ello puede ser el incremento de fricciones entre los Estados Unidos y Japón al elevar sus barreras proteccionistas y para México reducir el apoyo al programa maquilador el cual brinda trabajo a miles de mexicanos y favorece el desarrollo de infraestructura a través de los llamados parques industriales. Incluso, la ola de protestas que existe por parte de algunos sectores de los Estados Unidos, entre ellos miembros del Consejo Ejecutivo de la AFL-CIO (American Federation of Labor Congress of Industrial Relations), principal organización sindical de Estados Unidos, piensan que la maquila debe desaparecer por considerarla una actividad que busca "apoderarse de la economía estadounidense, promoviendo así su desindustrialización" (172)

(171) Vid. Saragoza, Alex, Op. cit., p. 90.

(172) Vid. Kerber, Víctor, Ocaranza Fernández, Antonio. "Las maquiladoras japonesas en la relación triangular México-Japón-Estados Unidos", ponencia presentada en el Seminario La industria maquiladora en México, Loc. Cit.

Por lo anterior, México estará en desventaja si se llegaran a incrementar las tensiones comerciales y de inversión entre Japón y Estados Unidos, sabiendo que Japón representa para nuestro país un proveedor importante de recursos financieros y además, es un país con el cual el actual Gobierno nuestro país se ha comprometido a estrechar relaciones económicas. Por otra parte, Estados Unidos es para México nuestro principal socio comercial y con quién se negocia establecer una zona de libre comercio.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se ha demostrado la creciente importancia que en los últimos años ha adquirido la industria maquiladora en México. Este proceso de instalación de plantas de producción orientadas hacia el mercado externo tiene su origen fundamentalmente en dos situaciones: la primera de carácter internacional y, la segunda, de naturaleza interna.

Por lo que a la primera de ellas se refiere, es posible afirmar que el surgimiento y expansión de la industria maquiladora en algunos países, mayoritariamente subdesarrollados, ha respondido a la crisis estructural que afecta a las economías capitalistas desarrolladas, especialmente a la de los Estados Unidos. En un intento por reactivar su economía y lograr mejores posiciones en el marco de la competencia capitalista, desde finales de los años sesenta, los países desarrollados han puesto en marcha nuevos esquemas de expansión que han dado origen a la llamada Nueva División Internacional del Trabajo. En este proceso de internacionalización del capital, efectuado vía empresas transnacionales, los países subdesarrollados han comenzado a convertirse en auténticas plataformas de exportación de producción maquilada, la cual, debido a los bajos costos de mano de obra que contiene, resulta mucho más competitiva que la producida al interior de los países desarrollados. El caso de

México, en esta perspectiva, resulta especialmente atractivo para las empresas transnacionales debido, entre otros factores, a la existencia de una mano de obra abundante y barata y por su posición estratégica al ser vecino del mercado más grande del mundo hasta el momento.

Por lo que se refiere a las condiciones de carácter interno que han permitido la expansión de la industria maquiladora en México, cabe destacar en primer término la abierta disposición del Gobierno mexicano a impulsar un proceso de internacionalización basado en la promoción de exportaciones, modelo que se inserta justamente en las nuevas formas de acumulación del capital que se están impulsando desde los países industrializados. La industria maquiladora en nuestro país se está convirtiendo en un auténtico enclave para las nuevas tendencias de la economía internacional debido a que los salarios son uno de los más bajos de los países subdesarrollados. El Gobierno de México está instrumentando una serie de mecanismos tendientes a reforzar esta política de apertura económica, entre las que se incluyen una mayor flexibilidad para la inversión extranjera y mayores facilidades fiscales.

En esta perspectiva, es donde se ubica la importancia de la industria maquiladora de origen japonés en México. Si bien, para el conjunto de la industria de este tipo, la de origen japonés representa sólo el 1.8% del total, su relevancia se explica por diversas razones. En primer lugar, aún cuando todavía

es una industria que en términos cuantitativos sea de un peso fundamental, sí se registró un importante crecimiento de la misma durante la década de los ochenta. En segundo lugar, y ésta sería una explicación fundamental, la inversión en maquila en nuestro País debe ser vista como una tendencia con posibilidades de incrementarse a corto plazo debido al papel estratégico que puede llegar a jugar México en el marco de la competencia entre Japón y los Estados Unidos.

La presencia japonesa en México, vía la industria maquiladora, responde prioritariamente a la posición geográfica de nuestro País, a las ventajas que ofrece por poseer una de la fuerza de trabajo más barata del mundo, por la promoción del Gobierno a la política de internacionalización vía promoción de exportaciones y de manera fundamental, por la posibilidad que se le ofrece a Japón de superar las barreras proteccionistas que impone los Estados Unidos a los productos de origen japonés. En este sentido, Japón, evadiendo el proteccionismo norteamericano, aprovecha el trato preferencial a la producción maquilada en México, a través de las fracciones 9802.00.06 y 9802.00.08 respectivamente. De esta forma, puede introducir su producción en Estados Unidos, libre de aranceles. Las exportaciones realizadas por las maquiladoras japonesas no figuran en el flujo del comercio entre México y Japón, sino como comercio entre México y Estados Unidos.

En esta perspectiva, es de esperarse que México seguirá siendo considerado como uno de los países más importante en el

marco de la competencia Japón-Estados Unidos y, también es previsible que se incremente la inversión nipona en la industria maquiladora en nuestro país. En el marco de una creciente competitividad comercial, México participa en la economía capitalista por medio del proceso de subcontratación, es decir, las empresas japonesas invierten en nuestro País para ensamblar una parte del producto de una empresa cuyo destinatario final es el mercado norteamericano.

Todos los indicadores, hacen suponer que la disputa comercial entre Japón y los Estados Unidos continuará. A pesar de que Japón está cediendo a las presiones de su competidor al aceptar la llamada Iniciativa de Impedimentos Estructurales, por la cual se obliga a restringir el volumen de sus exportaciones hacia Estados Unidos, no resulta factible pensar que renunciará a continuar a lo que se puede considerar prácticamente como una "invasión" de productos japoneses al mercado norteamericano. Ello conduce a pensar que su inversión en México seguirá creciendo y que será una importante fuente de conflicto entre nuestro País y los Estados Unidos. De concretarse la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos, éste será sin duda uno de los temas que ocupará la atención del vecino país del Norte el que seguramente intentará frenar el expansionismo japonés hacia su país. Por su parte, a Japón le convendría que se firmara este Acuerdo, ya que si sigue contando con la apertura hacia sus inversiones por parte de México, tendrá aún mayores facilidades

para ingresar al mercado norteamericano.

Mucho se debate y con toda seguridad que seguirá debatiendo, acerca de las ventajas y desventajas de la política económica instrumentada por la actual administración y específicamente sobre los beneficios o no que acarreará la promoción del modelo exportador, vía la industria maquiladora. Lo cierto es que por el momento, esta actividad beneficia más al inversionista extranjero que se establece en México que a la industria nacional, ya sea en términos de empleos creados, de tecnología aportada o de promoción de la industria. El grado de integración existente en esa industria es mínimo. Por las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 del Código Aduanero de los Estados Unidos, son limitadas las posibilidades de incorporar insumos domésticos al proceso de ensamble realizado en México por las maquiladoras cuya matriz está en aquél país, ya que al ingresar el producto maquilado, quedará exento de pagos de derechos o aranceles en la medida que posea insumos, partes y componentes estadounidenses. Si fueran de origen nacional algunos de ellos se pagarían impuestos sobre el valor agregado en México. Por esta razón se puede comprender el 1.7% de integración de la industria nacional en la maquila y el limitado monto de divisas por concepto de servicios de transformación. Esto quiere decir, que en los próximos años, a menos que haya una política industrial que impulse decisivamente lo contrario, seguirá aumentando el número de maquiladoras en nuestro País, cada vez en ramas más diversas,

sin obtener un mayor beneficio para el mismo.

Sin embargo, México puede aprovechar a su favor el interés japonés para invertir en nuestro País así como las fricciones entre Estados Unidos y Japón. El impulso a una política que busque una mayor participación del industrial mexicano en esta actividad por medio de coinversiones, de venta de insumos, buscando de esta manera un porcentaje más alto de integración con la industria nacional, permitiría impulsar un sector industrial menos vulnerable a las presiones externas. No se debe perder de vista, que la industria maquiladora, bien llamada "empresa golondrina", es una empresa fragmentada y subordinada que, al menor riesgo de conflicto o pérdidas de ganancias, sale del País. Por esta razón, sería conveniente impulsar una mayor participación del capital nacional en esta industria. Además, aún cuando la diversificación de mercados y de capitales ha sido un viejo objetivo no cumplido del Gobierno mexicano, puede seguir siendo considerada una posibilidad interesante para disminuir la dependencia económica con los Estados Unidos. En este sentido, México podría obtener mejores términos de negociación si aprovecha a su favor la competencia entre Japón y los Estados Unidos.

B I B L I O G R A F I A

ALVAREZ, Norma, Et. al., México ante la Cuenca del Pacífico, Ed. Diana, Centro de Investigación para el Desarrollo, México 1989, 173 pp.

ANGELES, Luis, Crisis y coyuntura de la economía mexicana, Ed. El Caballito, México 1979, 180 pp.

Apertura comercial y modernización industrial, FCE., Cuadernos de Renovación Nacional, No. X, México 1968, 126 pp.

BELL, Daniel, El advenimiento de la sociedad postindustrial, Nueva Imagen, México 1979, 520 pp.

BRIONES, Alvaro, La división social del trabajo en escala internacional, Tesis de Doctorado, Facultad de Economía, UNAM 1987, 355 pp.

CALDERON Calderón, Ernesto, Las maquiladoras de ensamble en México, Tesis de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México 1976, 197 pp.

CARRILLO, Jorge, Mujeres fronterizas en la industria maquiladora, SEP/CEFNOMEX, México 1985, 216 pp.

CHAPOY Bonifaz, Alma, Ruptura del sistema monetario, UNAM, México 1983, 216 pp.

ECHVERRI-CARROLL, Elsie, Economics impacts & foreign investment oportunities. Japanese maquilas a special case, University of Texas, Texas 1988, 77 pp.

FANJZYLBER, Fernando, La industrialización trunca de América Latina, Nueva Imagen, México 1987, 416 pp.

FROBEL, Folker, "Política económica en la crisis. Países industrializados", en Miniam, Isaac, Transnacionalización y periferia semiindustrializada, CIDE, México 1983, pp. 101-133.

GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo, Et. al., Las maquiladoras: Ajuste estructural y desarrollo regional, El Colegio de la Frontera Norte/ Fundación Friedrich Ebert, Tijuana, B.C., México 1989, 339 pp.

GRUNWAL, Joseph, Et. al., The global factory. Foreign essembly in international trade, The Brookings Institution, Washington, D. C. 1985, 254 pp.

HANDY FACTS ON US-JAPAN ECONOMIC RELATIONS, Japan External Trade Organization, Tokyo 1989, 35 pp.

HUERTA González, Arturo, Economía mexicana más allá del milagro, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México 1987, 246 pp.

JAPAN CONSULTING INSTITUTE, Informe Resumido sobre el Estudio de Localización de la Industria Maquiladora en México, México 1985, 19 pp.

-----, Informe Sobre el Segundo Estudio Consecutivo de la Localización de la Industria Maquiladora de Exportación, México 1987, 122 pp.

LEVY Oved, Alberto. Las maquiladoras en México, SEP/FCE., México 1983, 125 pp.

LUNA, Calderón, Manuel, Políticas de industrialización y nueva división internacional del trabajo, CIDE, México 1983, 94 pp.

MARTINEZ, Armando, Estudio de la industria maquiladora de exportación japonesa en México, Tesis de Maestría en Administración de Negocios, Politécnico Nacional, (E.S.C.A.), México 1991, 180 pp.

OPALIN, M. León, Et. al., Maquiladoras. Su estructura y operación, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, México 1986, 143 pp.

ROMERO Castilla, Alfredo, Et. al., Japón hoy, Siglo XXI, México 1987, 149 pp.

SABOURET, J. Et. al., El Japón actual, Ed. Civilización, México 1989, 395 pp.

SOLIS, Leopoldo, La economía mexicana I. Análisis por sectores y distribución, FCE., México 1986, 350 pp.

THIAGO Cintra, José, "México-Japón vis a vis las relaciones con los Estados Unidos", en MARTINEZ Legorreta, Omar, Relaciones México-Japón. Nuevas dimensiones y perspectivas., México 1985, Colegio de México.

TOYO KEIZAI SHINPOSHA, Japan Company Handbook, Japón 1986, 350 pp.

TRAJTENBERG, Raúl, Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia. Tendencias recientes en la internacionalización de la producción, ILET, México 1980, 35 pp.

REVISTAS, PONENCIAS Y DOCUMENTOS

ABELLA Armengol, Gloria, "Notas sobre la crisis del capitalismo", RELACIONES INTERNACIONALES, F.C.P. y S., U.N.A.M., No. 41, Vol. X, enero-abril, México 1989, 13 pp.

AWA, Yumio, "Estados Unidos y Japón liman asperezas", EXPANSION, México, Julio 18 1990, pp. 28

ARIYOSHI, Akira, "Los flujos de capital del Japón", FINANZAS Y DESARROLLO, FMI, Washington, Septiembre 1988, 15 pp.

AGUILAR, Alonso, "La crisis económica actual y el Tercer Mundo", INVESTIGACION ECONOMICA, No. 156, abril-junio 1981, 11-32 pp.

BANCO NACIONAL DE MEXICO, EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA EN MEXICO, Septiembre, México 1989, 45 pp.

BARRAUX, Jacques, "Le déclin industriel et les chances d'une reindustrialisation aux Etats Unis", PROBLEMES ECONOMIQUES, Num. 1700, 3 december, Paris 1980, pp. 17-20.

BERTHELOT, Yves, "Emploi industriel et l'evolution de la division internationale du travail", REVUE TIERS MONDE, Tome XXI, No. 81, Janvier-Mars, Paris 1980, 63-76.

CANACINTRA, "Las maquiladoras. ¿Opción al cambio?", MARCO ANALISIS LA ECONOMIA HOY, México 1989, pp. 18-20.

CASTILLO DEL, Gustavo, "México, el GATT y la Cuenca del Pacifico", EL COTIDIANO, UAM., No. Especial 1, México 1987, pp. 42-46.

COLE, Robert, "Economy and culture: The case of US.-Japan economic relations", ECONOMIC OUTLOOK USA, Summer, 1987.

DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION EN MEXICO, 15 de Agosto de 1983.

DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION EN MEXICO, 22 de Diciembre 1989.

ECHEVERRI-CARROLL, Elsie, "La inversión japonesa en México: Perspectivas industriales y de comercio", presentada en el Seminario La industria maquiladora en México, organizado por El Colegio de México, El Colegio de la Frontera Norte y la Fundación Friedrich Ebert, del 5 al 7 de junio de 1989, pp. 1-17, Mimeo.

FOURT, Gilles; REVEL-MOUROZ, Jean. "Les investissements japonais au Mexique", PROBLEMES D'AMERIQUE LATINE, Num. 84, Paris 1988, pp. 129-144.

- FLYNN, Julie**, "Some japonese labels now say: Made in Mexico", BUSINESS WEEK, April 21 1986, p. 40.
- FUKUKAWA, Shinji**, "The future of US-Japan relationship and its contribution to new globalism", NEWS FROM MITI, Tokyo March 1989, pp. 6.
- GODINEZ, Víctor, Et. al.**, "Estados Unidos. ¿El primero entre iguales?", Ponencia presentada en el Seminario Nacional de Investigadores llamado, "Desarrollo de las economías semiindustrializadas de América Latina en los noventas, Facultad de Economía, U.N.A.M., Noviembre 1989, pp. 35.
- GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo**, "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora", COMERCIO EXTERIOR, Vol. 39, No. 10, octubre 1989, pp 874-886.
- GUTIERREZ Pérez, Antonio**, "Japón: Restructuración interna e internacionalización de la economía en los ochenta", COMERCIO EXTERIOR, Vol. 38, No. 3, Marzo, México 1988, pp. 874-886.
- HUERTA, Arturo**, "La industria norteamericana desde la posguerra: Su dinámica y su crisis", INVESTIGACION ECONOMICA, No. 158, diciembre 1981, pp. 167-192.
- JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION**, "Movimiento de empresas japonesas en la induatría maquiladora", TRADESCOPE, , Noviembre 1987, pp. 1-5.
- JEDLICKI, Claudio**, "Sous-traitance internationale: ¿Quelle industrialisation?", REVUE TIERS MONDE, Tome. XXI, No. 81, Janvier-Mars, Paris 1980, 15 pp.
- JONES, Rondall**, "The US.-Japan economic problem", ECONOMIC OUTLOOK USA, Summer, 1987, 7 pp.
- KERBER, Víctor; OCARANZA F. Antonio**, "Las maquiladoras japonesas en la relación triangular México-Japón-Estados Unidos", Ponencia presentada en el Seminario: La industria maquiladora en México, organizado por El Colegio de México, El Colegio de la Frontera Norte y la Fundación Friedrich Ebert, del 5 al 7 de junio de 1989, México, D. F., 20 pp., Mimeo.
- KOSAKA, Masataka**, "The new globalism and the formation of a balanced japanese society", NEWS FROM MITI, Tokyo August 1988, 20 pp.
- KREYE, Otto**, "Délocalisation industrielle. Une enquête sur les zones frances de production et les enterprises produisant pur le marché mondial en Afrique, Asie et Amérique Latine", REVUE TIERS MONDE, Tome XXI, No. 18, Janvier-Mars, paris 1980, pp. 147-150.

OZAWA, Terumoto, "Multinacionalism Japanese Style", THE POLITICAL ECONOMY OF OUTWARD DEPENDENCY, (Princeton, Princeton University Press), 1979, 13 pp.

PACKARD, George, "The coming US-Japan crisis", FOREING AFFAIRS, Vol. 66, No. 2, Winter 1987/1988.

PANORAMA DE INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO, COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS, SECOFI., México 1986.

PAZ Calderón, Julián, "México: Crisis económica y auge de las maquiladoras", ECONOMIA INTERNACIONAL, Universidad Autónoma de Puebla, Septiembre, México 1988, pp. 13-18.

PAZ Snopek, Pedro, "La actual crisis del mundo capitalista y la crisis monetaria internacional: los problemas monetarios-financieros del Tercer Mundo", INVESTIGACION ECONOMICA, No. 156, abril-junio 1981, pp. 117-249.

PERSPECTIVES DE L'OCDE, MAIN ECONOMIC INDICATOR, Février 1977.

PERROTINI, Ignacio. "La crisis de competitividad comercial de Estados Unidos", TIEMPO, 12 de Mayo de 1987, pp. 111-1V.

REIMOND-KEDILHAC, Sergio, "La apertura comercial y la competencia internacional de México", 1STMO, No. 187, Marzo-Abril 1990, Universidad Panamericana-Instituto Panamericano de Dirección de Empresas, pp. 50.

REVEL Mouroz, Jean, "L'industrialisation de la Frontière Mexique-Etats Unis par les maquiladoras", CAHIERS DES AMERIQUES LATINES, France 1973, pp. 202-221.

RUIZ Duran, Clemente, "El comercio en la Cuenca del Pacífico", COMERCIO EXTERIOR, Vol.40, NO. 6, México.

ROMERO, Xavier, "The US., Mexico and maquiladora Japan heads for the border", FORTUNE, No. 17, August 17 1987.

SASAKI, Takeshi, "Structural defects in the US-Japan relationship", ECONOMIC EYE, Japan.

SZEKELI, Gabriel, "Estados Unidos y Japón: Alternativa dual para la relación de México", COMERCIO INTERNACIONAL BANAMEX, Vol.2, No. 4, Diciembre 1990, pp. 16-22.

TEUTLI Otero, Guillermo, "Les industries 'maquiladoras': progrès ou régression dans le process mexicain de développement", REVUE TIERS MONDE, Tome XVI, Num. 62, avril-juin, France 1975, pp. 381-406.

THE AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE, MAQUILADORA NEWSLETTER, Vol. 16, No. 3 march-april, Mexico 1989.

VALDES Gaxiola, Alfredo. "La industria maquiladora en México", Ponencia presentada en el Seminario: La industria maquiladora en México, organizado por El Colegio de México, El Colegio de la Frontera Norte y la Fundación Friedrich Ebert, del 5 al 7 de junio de 1989, México, D. F., 15 pp., Mimeo.

VAN WOLFEREN, Karel, "The Japan problem", FOREIGN AFFAIRS, Vol. 65, No. 2, Winter 1986.

WARR, Peter, "Zonas francas industriales y política comercial", FINANZAS Y DESARROLLO, Fondo Monetario Internacional, Junio 1989, Vol. 26, No. 2, Washington, D.C. 1989, pp. 34-36.

"Des entreprises rentables: Les implantations industrielles américaines de part et d'autre de la Frontière du Mexique", PROBLEMES ECONOMIQUES, Num. 1400, 12 février, Paris 1975, pp. 26-28.

"Mercado internacional de la subcontratación", REVISTA DE LA CAMARA FRANCO-MEXICANA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, No. 9, Octubre 1988.

P E R I O D I C O SEL FINANCIEROEXCELSIORJOURNAL DE GENEVELE MONDE DIPLOMATIQUEEL EXPORTADOR MEXICANOLAREDO MORNING TIMESEL ECONOMISTAE N T R E V I S T A S

LIC. SHOICHI AMEMIYA

DIRECTOR GENERAL DE NISSAN MEXICANA,
S.A. DE C.V.

MTRO. ARMANDO MARTINEZ

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION-
MEXICO

MTRO. LEON OPALIN M.

BANCO NACIONAL DE MEXICO

DRA. MONICA GAMBRILL

UNAM

LIC. GERARDO MENDIOLA

REVISTA EXPANSION

LIC. SUMUMU FURAMOTO

EMBAJADA DE JAPON EN MEXICO

MTRO. ALEJANDRON MUNGARAY L.

UNIVERSIDAD DE BAJA CALIFORNIA

DR. TORU YANAGIJARA

INSTITUTE OF DEVELOPING ECONOMIES

MTRO. AKIHIRO KOIDO

THE JOHNS HOPKINS UNIVERSITY

LIC. JOSE AGUAYO B.

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE OF
MEXICO, A.C.

MTRO. MANUAL PACHECO

SECOFI