

28
28



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**Escuela Nacional de Estudios Profesionales
"ARAGON"**

FALLA DE ORIGEN

**"ANALISIS Y PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
EXPORTACION ANTE EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE
COMERCIO (TLC) 1984-1994"**



ENEP

**T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA**

P R E S E N T A :

HILARIA SANCHEZ MARTINEZ

ASESOR DE TESIS: LIC. JAVIER HUERTA RAMIREZ

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MEXICO, SEPTIEMBRE DE 1995





Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

28
2Ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Escuela Nacional de Estudios Profesionales
"ARAGON"

FALLA DE ORIGEN

"ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION ANTE EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO (TLC) 1984-1994"



ENEP

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

HILARIA SANCHEZ MARTINEZ

ASESOR DE TESIS: LIC. JAVIER HUERTA RAMIREZ

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MEXICO, SEPTIEMBRE DE 1995



**A MI FAMILIA POR SU APOYO
INCONDICIONAL**

Mi agradecimiento al Prof. Javier Huerta Ramírez por orientar con sus valiosos consejos el desarrollo del trabajo; al jurado asignado por su disposición en la revisión final de la investigación; a la Q.I. Georgina O. Medina Céspedes por su apoyo y colaboración en la preparación del trabajo final; así como a todas las personas que hicieron posible la realización del Primer Seminario de Titulación, sin el cual no habría concluido un ciclo más de mi vida.

INDICE

	pag.
INTRODUCCION	1
MARCO TEORICO	5
CAPITULO I	
ORIGEN Y ANTECEDENTES DE LA ACTIVIDAD MAQUILADORA	15
I.1.- Internacionalización de la Producción y del Capital, como Fase de Evolución del Sistema Mundial Capitalista: La Maquila	15
I.1.1.- El Papel de la Competencia en la Internacionalización del Proceso Productivo	19
I.2.- La Maquila: una Forma de Industrialización Orientada Hacia el Mercado Mundial en Vías de Desarrollo	21
I.2.1.- Instrumentos Legislativos que Regulan la Maquila en la Ley Aduanera de EE.UU.:(Fracciones Arancelarias de la Tarifa Aduanera 806.30 y 807.00, Ahora Denominadas 9802.0060 y 9802.0080)	26
CAPITULO II	
LA ACTIVIDAD MAQUILADORA EN MEXICO	29
II.1.- Orígenes y Estímulos a la Implantación de la Actividad Maquiladora en México	30
II.1.1.- Definición y Concepto de Maquila	32
II.2.- Características Económicas de la Industria Maquiladora de Exportación	33
II.2.1.- Factores de Localización	35
II.2.2.- Distribución de la Actividad Maquiladora por Ciudad y Rama de Actividad	36
II.2.3.- Generación de Empleos y Mercado Laboral	40
II.2.4.- Importancia del Capital Extranjero Dentro de la Industria Maquiladora	43
II.2.5.- Captación de Divisas y Grado de Integración a la Economía Nacional	45

CAPITULO III

LA POLITICA INDUSTRIAL EN EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION	47
III.1.- La política Industrial Antes de la Apertura	48
III.1.1.- Evolución de las Principales Variables Económicas de 1960-1985	49
III.1.2.- Principales Políticas Industriales y sus Efectos Cualitativos	51
III.1.3.- Correlación Entre los Diversos Instrumentos de Política y sus Efectos en la Producción, el Empleo, la Inversión y la Productividad	56
III.2.- Los Instrumentos de la Nueva Política Industrial	60
III.2.1.- Promoción de la Inversión y del Comercio Exterior	61
III.2.2.- La Política Para la Industria Maquiladora de Exportación	63
III.3.- El Desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en el Período 1984-1994	64
III.3.1.- Importancia como Generadora de Divisas	65
III.3.2.- Creación de Empleos de la Industria	67
III.3.2.- Generación de Demanda Interna	69

CAPITULO IV

LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION ANTE EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO (TLC)	71
IV.1.- Las Empresas Maquiladoras y el TLC	74
IV.1.1.- La Apertura Comercial	78
IV.1.2.- La Reducción Arancelaria	80
IV.1.3.- Eliminación de Barreras no Arancelarias	82
IV.2.- Perspectivas de la Industria	83
CONCLUSIONES	86
BIBLIOGRAFIA	90

Cuadro

-Evolución de la Industria Maquiladora de Exportación	1
-Lugar que Ocupa México entre los Países que Exportan Productos Manufactureros a los Estados Unidos	2
-Número de Empresas de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	3
-Personal Ocupado de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	4
-Sueldos Salarios y Prestaciones de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	5
-Valor Agregado de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	6
-Insumos Totales de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	7
-Comparación México-EEUU. del Valor Agregado en las Plantas Maquiladoras 1973-1983	8
-Número de Establecimientos de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1974-1984	9
-Personal Ocupado de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1974-1984	10
-Remuneraciones Pagadas de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1974-1984	11
-Valor Agregado de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1974-1984	12
-Producto Interno Bruto (Estructura Porcentual) 1960-1985	13
-Crecimiento del PIB Manufacturero (Promedio Anual %) 1960-1985	14
-Evolución del Índice de Empleo y Crecimiento Promedio Anual (Porcentaje) 1960-1985	15
-Evolución del Índice de Capital Crecimiento Promedio Anual 1960-1985	16
-Evolución de la Productividad Factorial Total, Crecimiento Promedio Anual (Porcentaje) 1960-1985	17
-Evolución de la Industria Maquiladora de Exportación 1984-1994	18
-Número de Empresas de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	19
-Valor Agregado de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	20

-Personal Ocupado de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	21
-Sueldos, Salarios y Prestaciones de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	22
-Materias Primas, Envases y Empaques Importados de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	23
-Materias Primas y Empaques Nacionales de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	24
-Número de Establecimientos de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1984-1994	25
-Personal Ocupado de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1984-1994	26
-Remuneraciones Pagadas de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1984-1994	27
-Valor Agregado de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1984-1994	28
-Proyección de la Industria Maquiladora de Exportación 1995-2000	29

INTRODUCCION

La política económica de las últimas dos administraciones se orientó hacia un crecimiento de apertura al exterior, que se manifiesta fundamentalmente en una mayor flexibilidad hacia la recepción del capital foráneo y en la eliminación progresiva y acelerada de las restricciones cuantitativas a las operaciones de comercio exterior. En forma paralela se adopta una política realista de tipo de cambio que acelera el deslizamiento del peso respecto del dólar, lo que se refleja en un abaratamiento relativo de los costos de producción y de mano de obra de nuestro país. Es en este contexto que la industria maquiladora registra un crecimiento del 13.0% en el número de establecimientos, pasando de 722 en 1984, a 2,064 en 1994; la generación de divisas mostró un crecimiento anual del 19%, al pasar de 818 millones de dólares en 1983 a 1,339 millones de dólares en 1994; cifra que representó el 7.9% de la balanza de pagos, convirtiéndose en la segunda fuente de divisas para el país después del petróleo. En el último año de estudio existían 579,422 empleos en las maquiladoras, de los cuales el 80% son trabajadores directos y el 20% de empleados; asimismo, la TMCA fué de 11.1%.

La dinámica de la industria maquiladora refleja, entre otras cosas, las tendencias de globalización e internacionalización que privan en la economía a nivel mundial. La producción compartida es uno de los elementos que permiten la competitividad internacional de un proceso productivo, no existe hoy en día un país que sólo haciendo uso de sus ventajas competitivas internas pueda ser participe activo e importante en el comercio de manufacturas. El Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte elimina barreras y promueve la inversión entre los países firmantes, así como facilita las tendencias de globalización y la complementariedad entre las industrias de los tres países.

Por otro lado, la redefinición de países subdesarrollados en su esquema de integración al mercado mundial es atribuible a una nueva modalidad de comercio conocida en la literatura con el nombre de subcontratación internacional, misma que define dos áreas de participación del capital transnacional en la exportación de manufacturas. La primera es la subcontratación de productos que surge de la necesidad de acceder a los mercados protegidos o caracterizados por una diferenciación del producto; en tanto que la segunda es la subcontratación de procesos, en la cual el capital transnacional relocaliza etapas de su producción intensivas en el uso de la mano de obra barata con el fin de minimizar los costos salariales. Esta segunda forma de comercio es la que designaremos con el nombre de maquila.

Este fenómeno, provocado por factores de intensa competencia internacional ha derivado en una extensa red de relaciones comerciales entre bloques de países, en donde la proliferación de

emplazamientos industriales obedece a un proceso de internacionalización de capitales desde los países industrializados, motivado por una búsqueda de fuerza de trabajo barato.

Cabe señalar que la industria maquiladora tiene como naturaleza el concepto de la subcontratación internacional, que incluye las ventajas comparativas básicas de los países involucrados, aunque este concepto forma una parte de la industria maquiladora. En el caso de México, como país receptor, la importancia de este sector reside en un régimen jurídico que fomenta su desarrollo e integración a la economía nacional.

La industria maquiladora es una de las formas que existen para llevar a cabo procesos de globalización y producción compartida en la región. Aunado a lo anterior, la gran importancia que tiene la industria maquiladora para la economía mexicana ha permitido al Gobierno de la República un desmesurado apoyo a este sector, descuidando y dejando de comprobar los beneficios tecnológicos, capacitación de la mano de obra, generación de empleos y divisas. Por lo anterior, y a un año de la entrada en vigor al TLC y la reciente devaluación, es necesario un análisis que nos permita ver las ventajas y desventajas del sector en un futuro, así como ver si la apertura comercial y la reducción arancelaria van a permitir la expansión de los flujos comerciales de productos que actualmente se encuentran limitados y si el clima de certidumbre y cooperación del tratado han creado un ambiente favorable para el crecimiento del sector.

Por lo anterior, se parte de las teorías Latinoamericanas, en especial de la CEPAL, la cual nos muestra las estructuras de la dependencia, del desarrollo y subdesarrollo de la mayor parte de los países latinoamericanos. Asimismo, en esta investigación se hará uso de conceptos teóricos como el proceso de internacionalización del capital, la nueva división internacional del trabajo, el nuevo orden económico mundial cuya inclinación demuestra la conformación de bloques económicos, (TLC entre México-Estados Unidos-Canadá, Mercado Común Europeo, Japón con la Cuenca del Pacífico Asiática) y la orientación al afianzamiento de la concentración de la inversión en los países desarrollados, en particular, en el beneficio de las transnacionales.

México ha sido uno de los países receptores de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) debido a una combinación de factores de localización básicos, sobre todo después de las devaluaciones de 1976 y 1982, cuya política económica se ha caracterizado por la promoción de la apertura de nuestra economía. Paralelamente se ha venido dando una mayor apertura a la inversión extranjera directa, con lo cual se han facilitado la instalación y operación de la IME. En este sentido, la presente investigación tiene como objetivo central evaluar la intervención del Gobierno Federal en la promoción de la maquila en México, así como un análisis estadístico del período 1984-1994, a fin

de poder explicar las características de esta industria y los efectos que tiene tal intervención sobre su funcionamiento, ya sea verificando su aportación real a la economía o, en su caso, cuestionando la calidad de sus verdaderas aportaciones. Para tal efecto se ha partido de la hipótesis de que la IME constituye una modalidad específica del proceso de globalización productiva y que su desarrollo se ha visto beneficiada por las políticas de apoyo a este sector por parte del sector público, dándole un carácter prioritario desde que inició sus operaciones hace más de 30 años, por lo cual se hace cuestionable que ante una política de promoción aduanal, fiscal y jurídica dirigida a este sector, éste no ha estado satisfaciendo las necesidades por las que se le ha promovido en forma relevante. Ahora bien, dentro de las hipótesis básicas se encuentran:

-Que la actividad maquiladora ha sido incapaz de contribuir a la integración económica nacional del país.

-Que la actividad maquiladora permanece concentrada en unos cuantos municipios fronterizos y ramas de actividad. Si bien ha generado empleos, en especial para mujeres jóvenes y no calificadas, no ha reducido el desempleo en forma significativa, ni ha propiciado la difusión de tecnologías más avanzadas.

-Que el ritmo de la actividad maquiladora en México depende más de las modificaciones en la variación de los salarios en México, respecto al resto de los países menos desarrollados que también maquilan, que de las alteraciones en la brecha de salarios México y los Estados Unidos.

-Que la expansión de la actividad en cuestión seguirá un ritmo ascendente en los próximos cinco años, frente a la escasez de divisas y la apertura a la inversión extranjera directa.

De esta forma, en el primer capítulo se expondrán los argumentos centrales en que se basa el marco teórico, dando como resultado la conceptualización de la IME. En particular, se pretende hacer uso de los conceptos teóricos como el proceso de internacionalización del capital, la nueva división internacional del trabajo como factor de competencia, así como la inserción de la maquila como una forma de industrialización hacia el mercado mundial en los países en vías de desarrollo.

En la segunda sección, se analizan los factores socioeconómicos que promovieron en México el asentamiento de estas industrias, las cuales se relacionan con el desarrollo económico del país en los años cuarenta al sesenta. Asimismo, se da un panorama global exponiendo las principales características y variables consideradas como las más importantes para este capítulo, tales como

definiciones y conceptos, factores de localización, modalidades organizativas, para llegar finalmente al marco internacional de la Industria Maquiladora.

En el capítulo tercero solamente se pretende dar un marco global de las condiciones que permitieron la implantación de la IME en México, por lo que en primer lugar, se analizan el crecimiento industrial, su comportamiento general y el de cada rama o división en particular, hasta la década de los ochenta. Posteriormente se revisan los instrumentos de política sectorial aplicados durante el periodo y se determina la relación entre los instrumentos de política sectorial, la política de protección comercial y la política para la IME, para llegar al análisis de los últimos diez años de las variables más importantes que sustentan la política actual del sector.

En el último capítulo se pretende enlazar la dinámica que ha reflejado la IME con el Tratado de Libre Comercio a un año de su puesta en marcha, para determinar si los objetivos específicos del TLC han contribuido a consolidar el cambio estructural del país, su crecimiento económico y si los empleos generados han permitido elevar el nivel de vida de los mexicanos, así como saber si ha fortalecido la soberanía nacional y señalar en que medida se han eliminado las barreras comerciales con nuestros socios del TLC.

Finalmente se presentan las conclusiones, orientadas, por un lado al cambio en la estructura productiva de la maquiladora durante los últimos diez años; por otro lado, se señalan los logros del sector en los renglones de la generación de empleos y divisas, así como en la capacitación de cuadros obreros y técnicos, por lo cual es considerada como una actividad estratégica en el esquema de apertura y desregulación económica que prevalece.

Paralelamente se concluye, que a un año de entrada en vigor del TLC, no sólo se han consolidado las prácticas existentes sino que han permitido que las maquiladoras se expandan a nuevas áreas de producción aún no liberadas, y sobre todo a la importación temporal de nuevos productos por lo cual se afirma que la maquila desaparecerá administrativamente en la forma como se rige actualmente, en la medida en que avance la implementación del TLC.

MARCO TEORICO

En este trabajo intentaremos conceptualizar aquellos elementos que desde una perspectiva teórica sustenten la investigación y nos permitan comprender la inserción de la Industria Maquiladora de Exportación (IME de ahora en adelante) dentro del sistema mundial capitalista.

Para entender el fenómeno de la Industria Maquiladora en México o en cualquier otra parte del mundo, es necesario comprender el proceso de expansión industrial que se realiza mediante un modelo particular de internacionalización del capital. Entendemos por internacionalización del capital, la transposición del capital de países desarrollados a aquellos en donde la mano de obra es más barata, con el fin de reducir los costos de producción mediante el empleo de fuerza de trabajo en forma intensiva. La reubicación de los procesos productivos está integrada verticalmente a un proceso global de producción, bajo el control de las corporaciones transnacionales; esto permite que el flujo de mercancías y los procesos de producción relacionados con ellos, se decidan en la matriz. Como señala Cristian Palloix, la transposición de capital, en última instancia, es una estrategia de valorización del capital.^{1/}

El Proceso de Internacionalización de Capital (PIC) surge a finales de la década de los cincuenta como una solución para mantener los ritmos de acumulación de capital que caracterizan a los países desarrollados desde la terminación de la segunda guerra mundial.

El PIC tiene como antecedente el desigual desarrollo de los países capitalistas que permitió, por una parte la fragmentación de los procesos productivos debido a la revolución tecnológica en los países avanzados y, por la otra, la existencia de un abundante ejército industrial de reserva y un valor inferior de la reproducción de la fuerza de trabajo en los países subdesarrollados.

Este proceso originado principalmente en Estados Unidos, Japón y Alemania Occidental, comprende en la actualidad a más de 50 países subdesarrollados. Mas allá de sus grandes cifras, su importancia radica en que se le ha erigido como un nuevo patrón de acumulación, que implica una revolución industrial tecnológica y de empleo, y que ha obligado tanto a países desarrollados como subdesarrollados a una adaptación y reestructuración de sus economías.^{2/}

Anteriormente, el patrón de acumulación tenía su base en la automatización para procurar el máximo de ganancias; pero ahora se tiene en la utilización de la fuerza de trabajo barata.^{3/}

1/ Palloix, Cristian, *Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización*. México, Ed. Siglo XXI, 1977.

2/ Werner Kampeter, *Características de las Plantas Maquiladoras (hipótesis preliminares)*. Seminario de Comercio Intraindustrial, México, COLMEX, 1980.

3/ Vuskovic, Pedro, *América Latina Ante Nuevos Términos de la División Internacional del Trabajo*, en *Economía de América Latina*; CIDE, semestre N° 2, marzo 1979. pag. 18

El PIC es una revolución industrial, pues modifica la estructura industrial tanto en los países desarrollados como en los que no lo son, y crea una nueva división internacional del trabajo en donde los países avanzados tienden cada vez más por un lado, a trasladar sus operaciones fabriles hacia el exterior y ha desarrollar por el otro el sector servicios, en detrimento del sector industrial. Es también una revolución tecnológica, pues modifica la estructura de la producción al distribuirla en diferentes países y regiones y realiza en cada uno de ellos procesos que sean más rentables para la optimización global; esta revolución tecnológica también ha provocado serios cambios en la calificación del trabajo de los obreros, y ha logrado una importante reducción de los costos de producción, es también una revolución en las estructuras del empleo mundial, ya que por primera vez participa de una manera activa, creciente y conjunta la fuerza de trabajo de los países subdesarrollados en el mercado mundial de la industria.

La internacionalización del proceso de producción se origina con el traslado estratégico de un importante volumen de capital de los países capitalistas más avanzados a otros menos desarrollados, es decir, a los llamados países del tercer mundo.

La exportación del capital lleva consigo la creación de un sinnúmero de fábricas dedicadas a la producción para el mercado mundial, y a su especialización en determinados procesos productivos distribuidos por países y regiones. Los países altamente desarrollados se dedican a la investigación y al diseño de nuevas tecnologías, así como a las partes del proceso que exigen una fuerte inversión de capital, en tanto que aquellos países con enclaves industriales de exportación tendrán como actividad única llevar a un nivel óptimo los procesos que requieren de la utilización de la fuerza de trabajo intensiva.

Los cambios más significativos que el proceso global de internacionalización está generando son:^{4/}

a) la modificación del patrón de industrialización en los países subdesarrollados que permite el cambio de un modelo a otro que se basa, en vez de sustitución de importaciones en la exportación de manufacturas, b) un cambio sectorial de la inversión extranjera en los países subdesarrollados, que se ha orientado hacia la industria de la transformación, porque ésta produce las utilidades de rentabilidad más alta, c) el surgimiento de una desigual división internacional que se originó cuando los países desarrollados encontraron en algunos del tercer mundo "socios significativos" para el comercio y la producción mundial, d) la función que desempeñan los países subdesarrollados en el contexto de la economía mundial y la adaptación y la reestructuración económica de los países subdesarrollados como de los más avanzados, e) un fortalecimiento de las corporaciones transnacionales que han llegado a convertirse en la fuerza más poderosa y dinámica de la economía mundial,

4/ Carrillo, Jorge/Alberto Hernández, *Mujeres Fronterizas en la Industria Maquiladora*. SEP-CEFNOEMEX (Centro de Estudios Fronterizas del Norte de México), México, 1985, pag. 32-33.

f) un creciente proceso de industrialización denominado dislocación de la economía, en los países capitalistas más avanzados, g) una redefinición de la acumulación interna en los países subdesarrollados, provocada por la estrecha relación entre los sectores de la burguesía de países no desarrollados y empresas transnacionales, h) un aumento de la dependencia que los países subdesarrollados tienen de los países centrales, y la interdependencia entre los países industrializados, y i) un estrechamiento de intereses mediatos e inmediatos entre la clase obrera de los países capitalistas más avanzados y los de las naciones dependientes.

La importancia del PIC esta relacionada con la maximización de la ganancia conocida también como optimización mundial. Esta es alcanzada por las empresas transnacionales a través de la reducción de los costos de producción, mediante pago de salarios inferiores a los de los países desarrollados, mayor intensidad del trabajo, jornadas más largas, menos prestaciones, tasas arancelarias que los favorecen, tratos preferenciales, etcétera.

El surgimiento del proceso de internacionalización del capital inicia al finalizar la segunda guerra mundial, ya que ahí se redefinió el poder económico y las zonas de influencia de las principales potencias del orbe, en la que Estados Unidos consolidó su hegemonía dentro de los países industrializados. La estructura económica devastada de los países europeos permitió a Estados Unidos invertir grandes capitales, apoyado en el Plan Marshall, para la reconstrucción de Europa, hecho que le permitió ganar mercados y expandir su dominio económico y político. Asimismo la posguerra se caracterizó por el crecimiento continuo de las principales economías industrializadas. Estados Unidos, Japón, Alemania Occidental, Francia e Inglaterra mantuvieron altos niveles de producción, consolidando sus mercados y expandiendo sus transnacionales. Así pues, la etapa de crecimiento sostenido que había precedido a la década de los sesenta se vio detenida por una fuerte competencia oligopolista entre los países desarrollados, la hegemonía de los Estados Unidos inició a disminuir ante el ascenso de las economías europeas y japonesa, el mercado estadounidense fue invadido por mercancías de esas regiones. Otra de las características de la economía mundial fue el largo período de desarrollo económico 1948-1967, que hizo florecer la industria; creó empleos en el sector servicios y provocó grandes movimientos migratorios que trajo como consecuencia la disminución del ejército industrial de reserva, primero en Italia, Alemania Occidental, luego en Francia y Estados Unidos y por último en Japón.

El auge económico que había precedido a los sesenta tomó una nueva forma, recesión generalizada en todos los países industrializados e inflación permanente, tendencia al descenso de la tasa de ganancia y decrementos en los ritmos de acumulación de capital. Esta nueva etapa capitalista se caracterizó por una sólida integración, conglomeración e internacionalización del capital monopolista.

La reestructuración industrial en la actualidad es un fenómeno universal, países cuyas economías son de distinta organización y nivel de desarrollo están inmersos en estos procesos de reorganización económica con el fin de eliminar los obstáculos estructurales que limitan su crecimiento. En esta reestructuración industrial, la revolución industrial sintetizó complejos cambios que trastocan la organización de la producción con el advenimiento de los sistemas de producción global (la fábrica mundial), la subcontratación internacional (posmaquila).

Asimismo podemos concluir que; uno de los más graves problemas que aquejan a las fábricas del mercado internacional, o mejor dicho a los trabajadores que laboran en ellas, es el grado de dependencia de los ciclos económicos de los países desarrollados. El caso de México es claro y didáctico en este sentido; a un rescenso en los ritmos de crecimiento del sector industrial en Estados Unidos le sigue una baja en el empleo y volúmenes de producción en la industria maquiladora la dependencia se define entonces en relación con la economía estadounidense y de manera general, con la economía mundial e implica una vulnerabilidad a la economía externa e importantes limitaciones sobre el control laboral del aparato productivo interno. Ya que las decisiones son tomadas en el extranjero y los enclaves en países subdesarrollados cumplen una función segmentaría en todo el proceso, convirtiéndose, prácticamente, en una fuente de excedentes (mano de obra abundante).

Por otro lado el modelo industrializador, basado en las exportaciones de manufacturas, es una nueva forma de entrada de capital extranjero a los países tercermundistas, cuya relación dependiente está dada por: a) el mercado, ya que es más dependiente, b) la tecnología que controla desde el exterior el aparato productivo y que nulifica la autonomía o estatificación de las empresas, c) los puestos de trabajo, se controlan desde el extranjero, pues ahí se decide quienes serán los ejecutivos.

Parece claro, que el surgimiento y evolución del sector maquilador en México está ligado al proceso de internacionalización de la producción que se gesta en los países industrializados a partir de la década de los sesenta.

Asimismo la industrialización de México es resultado de las condiciones estructurales internas como producto de la evolución y la naturaleza del capitalismo a nivel mundial, y contribuye a una creciente subordinación a las grandes corporaciones que dominan las relaciones internacionales de producción capitalista, que internamente se expresan en un subdesarrollo que tiende a reproducirse en el tiempo y el espacio.

Es importante hacer mención que el mundo está inmerso en un proceso de rápida transformación económica en la cual la globalización de las actividades productivas y la interdependencia económica y política son aspectos que se sustentan en la nueva división internacional del trabajo y que tiene su más clara manifestación en el comercio mundial. Las exportaciones de los países subdesarrollados hacia los industrializados han sido históricamente, en su mayor parte de materias primas, mientras que de los países industrializados hacia los subdesarrollados ha sido de productos manufactureros.

Actualmente se han dado cambios que nos lleva a la conformación de un Nuevo Orden Económico Mundial (NOEM), en el cual desaparece el sistema económico bipolar constituyéndose un orden multipolar, el cual se basa en la estructuración de grandes bloques económicos. El comercio y la industria mundial en la actualidad se están caracterizando por la interdependencia económica y por la tendencia, cada vez más manifiesta, hacia la globalización de la producción. Este proceso encierra el fenómeno en que la producción de un mismo producto se realiza en distintos países. En los países desarrollados, los lineamientos de comercio exterior se orientan a que sus grandes transnacionales mantengan la investigación tecnológica de punta y lleven a efecto la exportación de productos de mayor complejidad tecnológica. En tanto, las mismas empresas, optan por invertir, en áreas productivas donde resulte más ventajoso, en países del tercer mundo, principalmente.

En el ámbito internacional, uno de los cambios más importantes se refiere a la globalización de la producción entendida ésta no sólo como la producción del mismo bien con utilización de insumos provenientes de diferentes partes del mundo. Esta es una tendencia que se matiza en los procesos productivos a nivel mundial dando lugar a la creciente práctica de la subcontratación y al desarrollo de la maquila como modalidad de la producción compartida entre varios países.

Asimismo, una singularidad del NOEM es la tendencia a la configuración de bloques económicos, a saber: Tratado Trilateral de Libre Comercio entre, Canadá-Estados Unidos-México; Mercado Común Europeo; Japón con la Cuenca del Pacífico Asiática.^{5/} Por ejemplo se observa la transferencia por parte de las Naciones Recientemente Industrializadas (NIC'S de Asia, Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur), hacia otras zonas del mundo y en especial hacia Tailandia, Malasia, Indonesia y China Popular. Esta situación, lleva al afianzamiento de la concentración de la inversión en los países desarrollados y, en particular, en favor de las transnacionales.

5/ Villarreal, René. México 2010 de la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial, Ed. Diana, México, 1988, pag. 63

Este tipo de empresas, se han convertido en verdaderos agentes de la política económica exterior de los países desarrollados, en particular principalmente en los flujos comerciales tanto de importaciones como de exportaciones. El comercio manufacturero está siendo controlado y monopolizado por las grandes transnacionales, siendo una tendencia que se refuerza al contar éstos con predominio en escalas de producción y disponibilidad de la llamada tecnología "de punta" (conocimientos altamente especializados y desarrollados). Condiciones, bajo las cuales, no pueden competir las industrias de los países del tercer mundo.

Así en las últimas décadas el gobierno mexicano ha tomado una serie de medidas tendientes a no quedar al margen de los cambios económicos mundiales; entre las que se pueden mencionar son: la privatización de empresas estatales, un intenso proceso de desregulación de la economía, renegociación de la deuda externa, control del proceso inflacionario. Asimismo se ha dado una apertura comercial que se manifiesta con el ingreso de México al GATT en 1986, y la política de inversión extranjera con el fin de incrementar la competitividad de la economía mexicana. Este proceso de apertura económica promueve la instalación de empresas transnacionales, las que realizan con mayor facilidad, transacciones comerciales que dan como resultado el establecimiento de plantas maquiladoras en una economía más abierta. Pero, las empresas transnacionales demandan una mayor apertura del mercado nacional, tanto a nivel comercial como de servicios. Petición que nos hace ver la intervención de las transnacionales en la toma de decisiones de la política de desarrollo del país ya que la planta industrial exportadora instalada en nuestro país participó en la década de los ochenta, aproximadamente con el 84% de las exportaciones manufactureras nacionales.^{6/}

Es ante las tendencias de la Globalización Mundial, que México, y el resto de países del tercer mundo, se integran al NOEM, mediante la incorporación de procesos productivos parciales al interior de cada país, todo a través de la inversión extranjera directa realizada, por las empresas transnacionales, dando como resultado la vinculación del aparato productivo nacional al exterior. Como consecuencia de lo anterior, el desarrollo de la industria local interna, tanto en México como en los demás países en desarrollo, presenta obstáculos por el neoproteccionismo de los países industrializados y por el monopolio de las transnacionales en el comercio manufacturero mundial. Actualmente la Industria Maquiladora ha adquirido la forma de subcontratación de segmentos del proceso productivo entre dos empresas, o bien como parte del comercio de las filiales y la empresa matriz, gracias a la posibilidad técnica de segmentar un proceso productivo en operaciones separadas geográficamente.

6/ El Nacional 24 de julio de 1990, Sección de Economía.

El comercio intrafirma es el que se realiza entre la empresa transnacional y sus filiales, así como el que se efectúa entre estas (productos intermedios).

Asimismo es necesario señalar que la subcontratación consiste en que una maquiladora ensambla un producto para otra empresa, usualmente con base en el trabajo intensivo. En ocasiones, la empresa filial ofrece la materia prima, algún equipo especial y el diseño, mientras tanto el subcontratista proporciona la mano de obra y el personal técnico, realiza trámites administrativos, aduanales, etc.

Hay que señalar, que en otras naciones, se utilizan términos genéricos, como industria ensambladora, que se emplean como sinónimo de maquiladora. En México, se denomina operación de maquila al proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior, realizado por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación. Asimismo, aquellas actividades de servicio que tengan la finalidad de exportación o apoyar a ésta. Maquiladora es entonces la empresa, persona física o moral, a la que le sea aprobado un programa de maquila.⁷⁷ en los términos del ordenamiento, y exporte parte o la totalidad de su producción.

Aquí es necesario señalar que el surgimiento de la industria maquiladora en el país ha sido complejo ya que se han presentado transformaciones sectoriales, productivas y de organización, entre otras, que han llevado a considerar que, la industria maquiladora, se encuentra en una nueva etapa, lo cual ha permitido, presentar a este sector en forma segmentada: por un lado, sectores y empresas de punta con procesos productivos modernizados a través de la incorporación de innovaciones tecnológicas duras (aquella relacionada con la maquinaria y el equipo) y blandas (aquellas vinculadas a la organización de la producción y del trabajo); y por otro lado, sectores y empresas atrasadas en donde se vinculan procesos tradicionales de ensamble. Dichos cambios se explican concretamente en dos etapas:

La primera etapa abarca la década de los sesenta y los setentas, y está caracterizada por el inicio del Programa de Industrialización Fronteriza (PIF), su ampliación hacia el interior del país y la consolidación a través de su crecimiento. Las tasas de crecimiento de esta fase tuvieron fuertes altibajos y, en términos productivos, la industria se caracterizó por ser de ensamble intensivo en mano de obra, con bajo uso de tecnología compleja, con trabajos parciales y repetitivos, y con una organización simple del trabajo.

⁷⁷ Diario Oficial de la Federación del 22 de diciembre de 1989, Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación

Aquí es necesario enmarcar a la industria maquiladora dentro del proceso de desarrollo de la industria nacional, por lo tanto se puede decir que la industrialización en México comenzó a acelerarse de manera significativa a partir de los años posteriores de la segunda guerra mundial, como resultado de una política del gobierno orientada a impulsar al sector industrial de la economía. El gobierno estimuló la industrialización hacia adentro (es decir, adoptó una estrategia de sustitución de importaciones) durante la década de los años cincuenta y sesenta mediante la aplicación de una política proteccionista a la industria y concesiones amplias a través de apoyos fiscales y financieros para las empresas.

Esta política económica se acompañó de un importante esfuerzo en materia de infraestructura industrial (construcción de carreteras, puertos aéreos y marítimos, vías de comunicación, redes de distribución de energía etc.) en la mayor parte del territorio nacional, el estado desempeñó un papel activo en el proceso de industrialización, tanto a través de la operación de empresas públicas en diversas actividades productivas como en la creación de centros e instituciones educativas y de investigación. No obstante, desde 1970 fue evidente que la estrategia seguida, ya había cumplido sus fines, adolecía de algunos problemas como consecuencia del fuerte proteccionismo aplicado en las dos décadas anteriores. La producción nacional exhibía baja calidad y altos costos en comparación con otros países, por lo que las exportaciones mexicanas tenían insuficiente competitividad en el mercado internacional. Los apoyos generalizados que el gobierno brindaba a la industria local por medio de mecanismos fiscales y financieros servían para subsanar temporalmente en gran medida la ineficiencia de las empresas. La corrección de los problemas anteriores se retrasó durante un considerable número de años, en virtud del auge petrolero que vivió México en la segunda mitad de los sesenta y principios de los ochenta, fenómeno que propició y permitió tolerar el lento crecimiento de las actividades productivas en otras industrias. Para subsanar la situación descrita anteriormente el estado adoptó medidas tales como: disminución en los niveles de protección a la industria; flexibilización a la entrada de la inversión extranjera; privatización de empresas públicas no prioritarias, y eliminación de los apoyos fiscales y financieros a la industria.

La segunda etapa dentro del desarrollo de la industria maquiladora abarca la década de los ochenta y noventa, los cuales se han caracterizado por su sistemática transformación en diferentes órdenes, entre los más sobresalientes se encuentra: la mayor composición técnica del capital, el desarrollo de procesos automatizados, el mayor peso y participación de los sectores productivos de la electrónica y de las autopartes, el incremento del sector masculino en el trabajo, la flexibilidad en la organización de la producción y del trabajo, y la regulación del empleo, las tasas de crecimiento en esta fase han sido estables y más altas. Al parecer, en esta segunda etapa, se equilibra el uso de

mujeres y hombres en la producción. Se empieza a desarrollar un mayor esfuerzo en el área de capacitación.

Asimismo se incrementan substancialmente los índices de rotación, al grado de convertirse en uno de los problemas fundamentales en este sector; bajan las exigencias en la selección de personal pero al mismo tiempo se incrementa la relación entre el sector productivo y educativo, particularmente en los niveles técnico y profesional. Se considera que en ésta etapa el trabajo se ha recalificado y que han aparecido nuevas habilidades, e innovaciones tecnológicas en la IME.

Es necesario señalar que las transformaciones de esta segunda etapa en la industria maquiladora de exportación, están dadas dentro del nuevo modelo de industrialización, es decir dentro del marco de apertura comercial en donde el estado, decidió la instrumentación de una nueva estrategia de exportación. Desde 1983, no se permitió que el peso se sobrevaluara como ocurrió en los períodos de 1960-1965, y de 1977-1982. Asimismo desde julio de 1985 tres hechos señalan el inicio de una nueva era de apertura comercial: la liberalización del régimen de importaciones combinada con la subvaluación de la moneda y la adhesión de México al GATT representó el abandono definitivo del modelo de sustitución de importaciones que se había implantado desde la segunda guerra mundial hasta el año de 1976. Entretanto, durante el período 1987-1989, se liberaron paulatinamente los requisitos de permisos de importación, se redujeron los aranceles y se eliminaron los precios oficiales, todas estas medidas tendientes a controlar la inflación y propiciando la competencia externa. La magnitud de la liberalización comercial se puede observar en la liberalización de permisos de importación arancelaria de más de 11,626 fracciones de un total de 11,951, quedando sujetas a restricciones sólo 325 fracciones.

Cabe señalar que la estrategia de política industrial durante el período 1990-1994 se apoyó en cuatro puntos, a saber: la internacionalización de la industria, el desarrollo tecnológico, la desregulación económica y el fortalecimiento del mercado doméstico. Dentro de la estrategia de internacionalización de la industria se busco la inserción de nuestros mercados en el mercado mundial, para lo cual fue necesario la consolidación de la apertura comercial; es importante señalar que dentro de la estrategia de internacionalización se pretendió constituir a la industria maquiladora en un motor dinamizador del desarrollo industrial, de tal forma que se fomentó su vinculación con el resto de la industria nacional.

Por otra parte, hay que aclarar que el estado estableció desde los inicios de la industria maquiladora un régimen jurídico de regulación en su establecimiento y operación en México; con el propósito de integrarla a la economía nacional como parte de un programa de industrialización y desarrollo del

país, pudiendo contrarrestar los problemas inmediatos que se presentaban, como era el alto índice de desempleo que imperaba entonces, debido a la cancelación del programa de braseros y encaminar a la zona fronteriza hacia el desarrollo industrial.

En resumen, la historia de la integración económica de las últimas décadas demuestra algo muy simple: es cierto que se han logrado algunos beneficios (empleo, entrenamiento y divisas), pero estos fueron mucho menores de lo que hubieran sido si a las maquiladoras se les hubiese concebido como una oportunidad de incorporar gradualmente a la economía mexicana a los mercados de exportación, y no como un fin en sí mismo, orientado a un máximo control y aislamiento. La gran interrogante es cómo aprender de esa experiencia de los últimos años para convertir en realidad la supuesta oportunidad que ofrece el TLC (considerado como un instrumento, que elimina barreras a los flujos comerciales, tecnológicos y financieros). La experiencia señala pues que ha habido cierto aprendizaje y que existe -al menos en algunos lugares- una clara conciencia de la importancia y necesidad de ir más allá de las reglas del juego que establece el TLC.

CAPITULO I

ORIGEN Y ANTECEDENTES DE LA ACTIVIDAD MAQUILADORA

I.1.- Internacionalización de la Producción y del Capital, Como Fase de Evolución del Sistema Mundial Capitalista: La Maquila

Pretendemos realizar en este capítulo el estudio de los elementos que nos permitan comprender la tendencia a la internacionalización del capital, específicamente la internacionalización de una de sus formas que éste reviste: capital productivo. Partimos de esta propuesta de método, ya que consideramos que éstos proporcionan un instrumento de análisis para aprender el proceso de internacionalización de la actividad capitalista en la esfera de la producción, considerando el caso específico de la expresión de este fenómeno: la IME.

Para ello, pretendemos rescatar algunos de los planteamientos generales de Palloix, Cristian (1978) para, mediante una readecuación, proponer, considerando un caso específico, que la valorización del capital desde mucho tiempo atrás, ha sido un proceso gestado en términos supranacionales, ya que se asume que las delimitaciones territoriales no pueden constreñir esta actividad en su forma productiva. Consideramos que ella se realiza a un alto costo, ya que se acude, entre otros, a la práctica de desvalorizar la fuerza de trabajo de la población trabajadora.

Hasta aquí es necesario definir a la IME, entendiéndola como aquel conjunto de unidades capitalistas de producción (fábricas) que realizan precisamente su función productiva añadiendo valor a un subproducto previamente importado con esta finalidad específica, encargándose de exportar una vez que se ha cumplido con esta etapa particular dentro del proceso de trabajo de aquella empresa transnacional para la cual esta industria opera.

Comúnmente se afirma^{1/} que este conjunto de empresas persiguen minimizar, dentro de su estructura de costos, la parte correspondiente a los salarios por lo que "relocalizan" aquel segmento del proceso de trabajo, que es intensivo en el uso de fuerza de trabajo hacia aquellos países en los que los salarios, en términos de divisas son más bajos en relación a los vigentes para las mismas actividades en los países centrales.

1/ "...El capitalismo como sistema busca la recuperación de la tasa de ganancia en el modelo de sobreexplotación de los trabajadores de los países dependientes y de la contención de los salarios reales en los países centrales: tal es el sentido del nuevo orden económico que se ha venido impulsando.." Vuskovick, Pedro; *La Reestructuración del Capitalismo Mundial y el Nuevo Orden Económico Internacional*. en: Revista Comercio Internacional, vol. 28, núm. 3, pag. 262-266, marzo de 1987, México, D. F.

Dentro del desarrollo de nuestro trabajo, aún cuando pretendemos evitar un análisis sobreideologizado, nunca intentamos desprendernos de una idea central respecto al estudio económico de una realidad. La asepsia política es sólo posible si el objetivo de análisis económico es asegurar a un sector, la apropiación de un máximo beneficio económico. Señalamos lo anterior puesto que partiendo de una hipótesis general -de que existiría una tendencia en los proyectos de industrialización de los países centrales en términos de costos del capital productivo, lo que se explica a su vez, en la incapacidad de proporcionar empleo a los contingentes de la población que se incorporan a la Población Económicamente Activa (PEA)- intentamos aproximarnos a la desmistificación de aquella justificación, que con frecuencia aparece en el discurso de Política Económica del Estado Mexicano, ejercida desde su puesta en marcha en el país, como justificante de la industrialización vía inversión extranjera a través de la maquila. El Estado Mexicano realiza esta concesión mistificándola en una argumentación sobre las bondades que la operación de esta industria ocasiona en "interés nacional" (por lo que comprenderemos aquella parte del discurso oficial que lleva como objetivo legitimar la explotación de amplios sectores de la población) contraponiendo a ello el ofrecimiento de la manera más favorable posible para su sostenimiento dentro de una estructura social ya consolidada, por lo que "interés nacional" deviene en un sinónimo del interés de aquél sector de la población, que en virtud de ser el propietario de la producción dirige y regula la asignación de recursos económicos intentando, con ello perpetuar las estructuras sobre las que opera.

Es necesario destacar, que la producción de manufacturas para la exportación al mercado mundial, no es característico únicamente de las actividades de maquila, pues la internacionalización del proceso productivo puede adquirir otra variante como sería la de trasladar totalmente el ciclo productivo, con la finalidad también de dirigir la producción a la exportación. La diferencia entre una y otra forma de internacionalización del proceso productivo consiste en que cuando se traslada todo el proceso, ésta se cumple en todas sus fases en los países donde se establecen las empresas transnacionales y cuando el traslado del proceso productivo adquiere las características para desarrollar actividades de maquila, una parte de la producción se lleva a cabo en los países a donde se exportan esos capitales y el resto de dichas actividades en los países de donde provienen esas inversiones. Además de éstas distinciones, existen otras como de tarifas aduanales, de estímulos fiscales, subsidios, etc. Tal es el caso de países como México y Brasil donde existe cierto nivel de desarrollo en su infraestructura (comunicaciones, servicios y abundante mano de obra barata), así como una estabilidad política y social, es decir a donde se dirigen los capitales en su modalidad de traslado del proceso productivo en todas sus fases.

Esta modalidad de exportación de capitales, aún cuando propicia cierto nivel de "industrialización" en los países subdesarrollados, es diferente a la que proporciona el proceso de sustitución de

importaciones, donde tanto el capital nacional como el internacional, buscan abastecer el mercado interno. Sin embargo, bajo una u otra modalidad de exportación de capital, se tiene como finalidad la explotación de la abundante mano de obra en los países donde se instalan, con el propósito de minimizar los costos y lograr competitividad en sus productos, o en algún elemento del mismo, como sería el caso de la maquila; es decir, la exportación de capitales bajo cualquier forma que asuma no tiene otra finalidad más que su valorización.

El costo de la fuerza de trabajo es uno de los factores más importantes para el traslado del proceso productivo pues la diferencia en este renglón entre países desarrollados y subdesarrollados es enorme, y entre éstos últimos lo es aún más. A fines de la década de los años setenta, se calculaba que los salarios vigentes en los países subdesarrollados era del 10 al 20 por ciento en relación al de los países del primer mundo; las horas laboradas en los países subdesarrollados durante un año fueron mayores que el de los países centrales y la productividad alcanzada en las industrias que son trasladadas a los países periféricos, se asemeja a la de los países industrializados.

Por otra parte, esta diferencia de costos entre países de distinto nivel productivo se incrementa para el capital, al trasladar fases o el mismo proceso productivo que se caracteriza por su intensidad en mano de obra. De esta manera, los países desarrollados han trasladado industrias con esas características, además de aquellas que enfrentan limitaciones sociales, ambientales, económicas, etc. a los países subdesarrollados. Ejemplo de las últimas industrias son algunas que están muy tecnificadas (electrónica, mecánica, etc.), industrias que trasladan fases de su ciclo productivo caracterizada por su intensidad en mano de obra; industrias de composición orgánica muy elevada, que requieren muchas operaciones de mano de obra intensiva (industria automotriz); industrias intensivas en capital que tienden a emigrar a los países atrasados a causa de los controles del medio ambiente (algunas ramas de la industria química, papel,...), etc.^{2/} Otros elementos que tienden a favorecer el capital y a estimular su canalización a los países subdesarrollados se refieren a medidas como el control obrero, falta de seguridades al asalariado en el proceso productivo, la nula vigilancia en cuanto al control del medio ambiente, los bajos impuestos, la fuga de capitales, etcétera. Si en términos generales estas modalidades de internacionalización del proceso productivo (producción manufacturera para su exportación al mercado mundial) tienen como objetivo reducir sus costos para alcanzar competitividad en el mercado mundial, se debe a que su participación y aprobación de dicho mercado, dependerá precisamente de la productividad que alcancen frente a otros competidores.

2/Véase a Minian Isaac. Progreso Técnico e Internacionalización del Proceso Productivo: el Caso de la Industria Maquiladora de Tipo Electrónico". CIDE, serie ensayos, 1981, p. 19, (nota 3)

En el caso particular de las actividades de maquila, su expansión por los países subdesarrollados tiene también como objetivo la reducción de costos en aquellas fases del ciclo productivo, caracterizados por su intensidad en mano de obra, con el fin de que el producto una vez ya terminado sea competitivo frente a otros similares. Sin embargo, el traslado de capital que adquiere esta modalidad de producción (maquila) se ve inducido a tomar tal característica, debido a que son fases del proceso productivo intensivos en mano de obra y para que sean rentables dentro del ciclo productivo completo, su emigración debe tomar en cuenta el costo de su insumo principal, la fuerza de trabajo.

Estas industrias obtienen mayores ventajas económicas, si la fuerza de trabajo y equipo productivo permanecen sin variaciones importantes en las fases intensivas en mano de obra, ya que la explotación de este factor en los países subdesarrollados compensa tal deficiencia en la mecanización de dichas fases. Por otra parte, estas ventajas que se obtienen de los bajos salarios, pueden no ser tales "si no van acompañados de incentivos laborales y fiscales que proporcionen estabilidad a la inversión".^{3/}

La baja productividad por falta de mecanización en estas fases del proceso productivo, se ven compensadas de esa manera por los bajos salarios y las facilidades que obtienen en otros renglones estas industrias en los países atrasados. Asimismo la baja productividad en esas actividades se debe a que las innovaciones tecnológicas se ven obstaculizadas en estas empresas, debido a que afecta negativamente la tasa de beneficio ya que "las posibilidades de obsolescencia del equipo o del producto, influyen de manera importante en estas decisiones".^{4/}

En este sentido, para disminuir estos riesgos de obsolescencia, se busca minimizar las inversiones en maquinaria y equipo en aquellos sectores donde es posible. Esto es, se separan dentro del proceso productivo total aquellos tramos donde técnicamente resulta factible no mecanizar, donde es posible utilizar mano de obra en forma intensiva. No es que la industria evolucione según tendencias exógenas que la hacen mano de obra intensiva. De lo que se trata es de decisiones de rentabilidad que buscan mantener -allí donde la técnica lo permite- tramos de mano de obra intensiva para disminuir los riesgos de obsolescencia, ya que la reconversión de los procesos manuales frente a las modificaciones en el producto final, resulta menos costoso porque hay una inversión fija en maquinaria y equipo".⁵

3/ Mungaray, Alejandro. División Internacional del Trabajo y Automatización de la Producción: el Futuro de las Maquiladoras", en Investigación Económica, UNAM, abril-junio 1983, vol. XLIII, núm. 164, p. 239.

4/ Minian Issac, op. cit., p. 36.

5/Minian Issac, op. cit. p. 37.

Es importante destacar, que si bien, hay industrias que en su proceso productivo tienen algunos tramos o fases intensivos en mano de obra, las cuales forman parte del proceso que se internacionaliza; hay otras industrias (como la del vestido) que casi todo su proceso adquiere tal característica, pero que es obstaculizada en los países industrializados para que no se internacionalice el proceso productivo, sino alguna parte de ella; puesto que el traslado de toda la industria tendría implicaciones en el empleo, divisas, etc., en esos países. De allí que los países desarrollados, como sería el caso de los Estados Unidos, se ven en la necesidad de crear mecanismos aduanales que permitan que se internacionalicen ciertas fases del proceso productivo, protegiéndose de esa manera a toda la industria emigrante. Un ejemplo de lo anterior nos lo proporcionan las fracciones 806.30 y 807.00 de la Tarifa Arancelaria de los Estados Unidos, en los cuales se grava únicamente el valor agregado que haya recibido el producto en el exterior.

1.1.1.- El Papel de la Competencia en la Internacionalización del Proceso Productivo.

En la literatura especializada^{6/} se afirma que fueron los años sesenta y setenta los que marcaron una nueva etapa en la evolución del sistema capitalista mundial, cuando las operaciones de las empresas multinacionales norteamericanas se desplazaron por primera vez en forma masiva a la producción en el extranjero de exportaciones manufactureras destinadas a su mercado interno. Asia y América Latina se convirtieron en los sitios principales de estas operaciones y la maquinaria eléctrica fue el producto principal.

El fenómeno de producción en el exterior puede considerarse como un sistema de producción ligado a la retención de la competitividad por parte de las empresas de los países desarrollados después de que un producto ha entrado a la parte baja del ciclo de los productos. La producción de los productos más tradicionales, tales como los textiles y el vestido, los receptores de radio y televisión, y hasta cierto punto los automóviles, se han integrado verticalmente a través de las fronteras nacionales, en respuesta a la competencia extranjera. Pero la producción en el extranjero es más importante aún en ciertas industrias electrónicas de alta tecnología, donde los productos no son en absoluto tradicionales. Un ejemplo de lo anterior es el caso de los semiconductores que representan cerca del 40% del valor de los componentes norteamericanos reimportados a este país tras su maquila en el extranjero (es probable que más del 80% de la producción norteamericana de semiconductores se maquile en el extranjero).

6/ Entre quienes han hecho tal afirmación se encuentran Folker Frübel, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye en *La Nueva División Internacional del Trabajo*, Siglo XXI Editores, México, 1981.

En la medida que el objetivo de las empresas capitalistas es encontrar en cada fase de su desarrollo las formas idóneas de valorización y acumulación de capital, se comenzaron a promover las inversiones directas en países industrializados o en otros de menor grado de industrialización. En este sentido, se trasladó, de manera progresiva, la capacidad productiva de unos países que ya no garantizaban la obtención de grandes ganancias hacia otros que ofrecieran condiciones deseadas. De esta manera, la internacionalización de los procesos productivos, que ya se había manifestado con anterioridad, cobró una fuerza inusitada.

Algunos factores que permitieron la internacionalización del proceso productivo fueron: la rápida obsolescencia de los productos y la tecnología, derivada del creciente progreso técnico; la existencia de regiones con bajos salarios, abundancia de fuerza de trabajo y cierto nivel de capacitación y la reducción de los costos de transporte, comunicación y administración, al exportar desde otros países.

Los grandes desplazamientos de la industria de transformación, el estancamiento o caída en la inversión y el creciente desempleo en los países industrializados, así como el ascenso de nuevos países que empiezan a caracterizarse por un elevado nivel de industrialización, pero que en todo caso destinan su producción hacia los mercados externos, ocasionaron cambios en las formas de valorización y acumulación de capital a escala mundial.

Las corporaciones multinacionales tienen bajo su control recursos financieros y productivos en varios países, a través del establecimiento de subsidiarias dominan a las industrias exportadoras porque tienen ventajas en sus costos de producción al utilizar mano de obra barata de los países subdesarrollados. Asimismo, manejan la inversión productiva de las maquiladoras y el diseño de los productos destinados a la exportación.

La reorganización transnacional de la producción asegura la supervivencia de las empresas mediante el desplazamiento de la producción hacia otras zonas donde prevalece la mano de obra barata y disciplinada. En este sentido, la creciente competencia internacional a inducido a las grandes empresas a buscar ventajas comparativas que les permitan tener una mejor posición productiva y comercial en los mercados mundiales. La finalidad es asegurar una ventaja competitiva mediante bajos precios y mayor calidad.^{7/}

7/ Fröbel, F. J. Heinrichs. op. cit. pp.5-54., Grunwal Joseph y Kenneth Fiamm *La Fábrica Mundial: El Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional*. Ed. F:C:E. México, 1991, pp. 7-58., y Bronw Flor, Lilia Domínguez. *Nuevas Tecnologías en la Industria Maquiladora de Exportación*. Comercio Exterior vol. 39, núm. 3 marzo 1989, pp. 215-224

Sin lugar a dudas, una de las principales estrategias utilizadas para elevar el grado de competitividad de las grandes empresas capitalistas que les garantiza mayores márgenes de ganancia, ha sido la instalación masiva de plantas maquiladoras en las regiones de bajos salarios, donde también minimizan otros costos como transporte, administración, y comunicación entre otros. Así el establecimiento de plantas maquiladoras ha consistido en relocalizar una parte o fase del proceso productivo total en países diferentes, con el objetivo de encontrar una combinación más favorable de capital y trabajo para cada caso. En general, las actividades intensivas en fuerza de trabajo que requieren una tecnología más baja, se han localizado en los países subdesarrollados y las fases productivas intensivas en capital se han ubicado en países más industrializados.

El avance tecnológico que posibilitó la separación de las fases del proceso productivo, la creciente necesidad de ganancias de las grandes empresas y los apoyos otorgados por los gobiernos de los países receptores de maquiladoras, crearon las condiciones materiales para la expansión de las actividades maquiladoras a nivel internacional.

De esta manera, en los países receptores de maquiladoras se buscó, a través de una política de apertura al capital extranjero, reducir en buena medida los niveles de desempleo estructural que los caracteriza, además de elevar la captación de divisas y obtener nueva tecnología para modernizar su planta industrial. Históricamente sólo en algunos países del Sudeste Asiático la experiencia tuvo un resultado exitoso, en tanto que en países como México, los logros han sido parciales, sobre todo en lo que se refiere a transferencia de tecnología.

I.2.- La Maquila: una Forma de Industrialización Orientada Hacia el Mercado Mundial en los Países en Vías de Desarrollo.

Como se menciona en el inciso anterior, la industria maquiladora aparece y tiene una gran expansión a partir de la década de los años sesenta, cuando la internacionalización de capital de los centros hegemónicos capitalistas,^{8/} adquieren una nueva modalidad, la reubicación fuera de sus fronteras del proceso productivo. Ciertamente, esta modalidad no es nada nuevo para los países desarrollados, pero añade a la práctica de la internacionalización de capitales otras características que consisten en trasladar fracciones o partes del proceso productivo a países de distinto nivel de desarrollo.

^{8/} Por Centros hegemónicos capitalistas se hace mención a Estados Unidos, Alemania, Japón e Inglaterra, es decir, a países que tienen un lugar preponderante en lo que constituye la exportación de capitales, y en lo que se refiere a la nueva modalidad de exportación de capitales (fragmentación del proceso productivo), se hace referencia a los tres primeros países mencionados.

En los países del Tercer Mundo, este movimiento tiene cabida preferentemente en lo que se ha denominado zonas libres de producción (zonas exentas de derechos aduanales y que gozan de otros privilegios para la exportación al mercado mundial), en las cuales la producción tiene como objetivo dirigirse a la exportación y no al mercado interno. Países como Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán, fueron las áreas a donde se dirigieron las empresas maquiladoras en un principio; para la década de los años setenta, este movimiento había tomado un gran impulso pues se había extendido también a Costa de Marfil, Egipto, Filipinas, India, Malasia, Marruecos, Pakistán, Sri Lanka y casi a todos los países que rodean el Caribe. La extensión de las actividades de maquila en muchos países tomó impulso debido a que las áreas en donde se desarrollan tienen una importante reserva de mano de obra y compiten entre sí con subsidios estatales para ofrecer instalaciones fabriles, electricidad, transporte, alivio tributario y todo tipo de incentivos para que el capital vaya a producir allí para el mercado mundial.^{9/}

La actividad de las maquilas puede realizarse entre empresas independientes, formalizadas por la vía contractual, o dentro de la misma fracción de capital. Sin embargo, el control de las industrias maquiladoras, tanto las que realizan sus actividades por medio de empresas que pertenecen a la misma fracción de capital (filiales) o de las empresas que funcionan por medio de contratos- no se encuentran en el país donde se realizan estas actividades, sino en la casa matriz, la cual, una vez que ha fragmentado en una serie de países el proceso productivo para la elaboración de un producto, determina la función, operatividad, expansión, etcétera, de las mismas de acuerdo a sus intereses.^{10/}

Es muy común y aceptado en círculos oficiales de países del Tercer Mundo, que el capital extranjero^{11/} -ya sea se presente en inversiones directas o indirectas- crea expectativas para el financiamiento del desarrollo económico en dichos países. Bajo esta concepción, se han creado las condiciones necesarias (infraestructura física, bases jurídicas, etc.) que permiten la entrada del capital extranjero y facilitan su operación y expansión dentro de los mismos.

9/ Gunder Frank, Andre. "Crisis Económica, Promoción de la Exportación y Represión Política en el Tercer Mundo", en Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM, julio-septiembre 1981, vol. XL, núm. 157, pp. 118.

10/ Tamayo, Jesús y José Luis Fernández. "Zonas Fronterizas (México-Estados Unidos)", CIDE, Serie Ensayos, 1983, pp. 222.

11/ La exportación de capitales a países del tercer mundo, tiene sus orígenes desde inicios del presente siglo y se dirigen, entre otras actividades, a la extracción y producción de recursos minerales y agrícolas. Lo que aquí se hace referencia, es que la transnacionalización de la producción adquiere la forma predominante en la internacionalización del capital a partir de la segunda guerra mundial. Véase a Trajtenberg, Raúl y Vigorito Raúl, *Economía y Política en la Fase Transnacional (reflexiones preliminares)*, en Comercio Exterior, vol. 32, núm. 7, julio 1982, pp. 720.

Desde muchos años atrás, podríamos decir que en la década de los años cuarenta el capital extranjero ha aprovechado estas facilidades proporcionadas por los países del Tercer Mundo, en cuanto al traslado de procesos de producción destinadas en algunos casos para abastecer al mercado interno del país receptor o para dirigir dicha producción al mercado mundial.^{12/} Estas dos formas en las que se ha organizado y materializado la exportación de capital a países del tercer Mundo no cambia el fin que persigue todo capital, que es el de valorizarse; aún cuando por el mismo desarrollo del capitalismo los medios para lograrlo sean distintos.^{13/}

En este sentido, la relación de valorización de estos capitales con el proceso de industrialización en los países receptores pueden no coincidir, y de hecho es lo que está sucediendo. Si vemos los sectores económicos donde se expanden las empresas transnacionales, tenemos que se refieren a los sectores más dinámicos de la economía de dichos países, dejando de lado aquellos sectores que no redituán tasas de ganancias proporcionales a las ramas industriales seleccionadas. Así, en estudios realizados por autores diversos se menciona que de 1945 a 1958 tienen un rápido crecimiento (del 5.8 al 9.6% anual) los sectores cuyas filiales se relacionan con las industrias química y farmacéutica, maquinaria industrial y agropecuaria, automovilística, productos metalúrgicos y materiales de construcción. De 1959 a 1970, los sectores que encabezan el crecimiento en las industrias más importantes (del 10.5 al 11.4% anual), lo constituyen la química y farmacéutica, maquinaria industrial y agropecuaria, automovilística y productos metalúrgicos; los Estados Unidos, también obtuvo altas tasas de crecimiento (13.3%) en la industria electrónica.^{14/}

Si observamos por un lado la composición orgánica del capital de estos procesos, se tiene que en sus componentes ocupa un lugar predominante la intensidad de capital, además de que son procesos con tecnologías muy avanzadas; y por otro lado, en que la inversión extranjera directa es absorbida en gran proporción (74% en 1975) por los países subdesarrollados, por lo cual se llega a que: "la transnacionalización es una tendencia central del capitalismo, que se propagará a la periferia, en tanto ésta adquiera las características necesarias para recibir el capital extranjero en sus modalidades predominantes".¹⁵

En este contexto, el traslado de capitales a los países subdesarrollados, estará en base a que existan las condiciones necesarias (económicas, sociales, políticas, etc.), para que se reproduzca el capital, además, de que las ganancias esperadas sean lo suficientemente atractivas para que se efectúe tal movimiento.

12/ Idem.

13/ Con esto no se quiere decir que las diferentes etapas de desarrollo del capitalismo, no presenten diferencias unas de otras y que tampoco tengan repercusiones en la formación social, sino que todas ellas obedecen al principio fundamental que rige a este sistema, que es el de la permanente valorización del capital.

14, 15/ Trajtenberg, Raúl Vigorito, op. cit. pp. 714-715.

De esta manera: "la división internacional del trabajo, estará modelada en función del proceso de acumulación de capital a escala internacional, y por ello tendrá como características esenciales la explotación, la dependencia y la imposibilidad de desarrollo para los países rezagados del sistema (sean colonias, neocolonias o actuales países subdesarrollados dependientes), en virtud de las peculiares relaciones establecidas con los países más desarrollados". 16/

Se puede decir, a grosso modo, que las inversiones extranjeras en el Tercer Mundo contribuyen más a obstaculizar su expansión económica que a impulsar su desarrollo^{17/}, porque a largo plazo eso viene generando la descapitalización a que se ven sometidos dichos países.

Analizando someramente a niveles muy concretos como actúan las empresas transnacionales, en este caso, las que efectúan actividades de maquila en países subdesarrollados, podemos decir que éstas cumplen funciones opuestas a las que habfan promovido su expansión. Cuestiones como la creación de empleos, aportación de divisas, tecnologías, entre otras, han tenido un peso muy importante para que se les diera cabida en los países del Tercer Mundo. Sin embargo, lo que han obtenido estos países de ese tipo de actividad ha sido muy poco. En la cuestión del empleo, para 1975 se encontraban ocupados 725,000 personas, y de éstos, 500,000 se encontraban en zonas de producción libre. Para ese mismo año, en los países del Tercer Mundo, había 282 millones de personas desempleadas y subempleadas, que representaban el 40.4% de la población económicamente activa de los países subdesarrollados. Esa aportación mínima de empleos, en comparación al volumen considerable de desocupados, lleva a Fröbel a considerar que ni aún reubicando en esos países una gran parte de la producción industrial del mundo, solucionarí el problema de la creación de empleos en esas zonas. Por lo que se refiere a la capacitación, a las condiciones laborales y la retribución económica de la fuerza de trabajo, se tiene que en base al desarrollo tecnológico y de la organización del trabajo que permite la descomposición de complejos procesos de producción en operaciones simples, ello hace posible que la capacitación de la fuerza de trabajo sea en periodos muy cortos, de dos o tres semanas.

Por otra parte, dadas las altas tasas de desempleo en los países subdesarrollados, las maquiladoras seleccionan a la fuerza de trabajo en relación a requisitos como: la edad, que ésta fluctúe de los 14 a los 30 años, que sea no calificada o en dado caso semicalificada y que sea preferentemente femenina.

16/Martínez, Oswaldo. Industrialización y Redespiegue Industrial. En Comercio Exterior, vol. 30, núm. 8 agosto de 1980, pp. 882.

17/ Muchos países del Tercer Mundo (México, Brasil, Corea del sur etc.) obtuvieron en la década de los años setenta altas tasas de crecimiento anual, pero ésta se explica en gran parte en los volúmenes considerables de crédito externos a los que tuvieron acceso.

Las ventajas que obtienen en lo que ha edad se refieren, es que los obreros se encuentran en su mayor plenitud física y mental; en cuanto a la calificación ésta no repercute en las actividades que realizan, ya que son operaciones simples, y la capacitación a que se ven sometidas se realizan en periodos muy cortos. Además de las características anteriores, si la fuerza de trabajo es femenina, los salarios son más bajos. La combinación de los factores anteriores permite al capital costos de producción bajos y una alta rentabilidad.

Estas condiciones laborales en las cuales se encuentra inmersa la fuerza de trabajo, se explica por las concesiones que se ha brindado a este tipo de actividades: régimen laboral de excepción para estos trabajadores, los cuales en su mayoría no cuentan con seguridad social y la prohibición o restricción de los sindicatos en este tipo de empresas.^{18/}

En lo que respecta a la aportación tecnológica, los países subdesarrollados no tienen acceso a ella puesto que las transnacionales, por un lado, monopolizan el conocimiento y control de las empresas, y por otro lado, las actividades de maquila se refieren a partes o fracciones de un proceso de producción que por sí mismo no reporta ninguna utilidad a dichos países. Además, para que se realicen las actividades de maquila, no se requiere más que de un "local, fuerza de trabajo y de piezas a ser ensambladas y prácticamente de muy poca o ninguna maquinaria pesada".^{19/}

Esto explica la composición técnica de la estructura de las maquiladoras y de la facilidad con que son desplazadas de un país a otro cuando se enfrentan a problemas laborales, económicos, etc. en algunos de ellos. Por otra parte, por lo que se refiere a los Estados Unidos, las industrias que han internacionalizado procesos productivos de tipo maquiladora son muy pocas ya que en las exportaciones por rama de actividad predomina en más de un 60% los productos electrónicos. Así pues, las maquiladoras prácticamente cumplen funciones opuestas a las que se suponía iban a desarrollar al instalarse en los países subdesarrollados como son: a) lograr un equilibrio floreciente entre los pagos en particular y el balance externo en general, mediante aumentos sustanciales en las exportaciones y los ingresos en divisas, b) adelantar la preparación técnica laboral en especial y el desarrollo tecnológico de la economía en general, c) aumentar el empleo y erradicar o por lo menos disminuir el desempleo y d) promover la "autosustentación", la "independencia" y el desarrollo económico.^{20/}

18/ Véase a Villarespe Verónica, Corporaciones Transnacionales y Fuerza de Trabajo en el Mundo Subdesarrollado: el Caso de las Maquiladoras de Exportación, en Problemas de Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, UNAM, febrero-abril 1981, vol. XII, núm. 45, pp. 160

19/ Idem. op. cit., pp. 166.

20/ Gunder Frank, Andre, op. cit., pp. 119-120

Las ventajas que obtienen en lo que ha edad se refieren, es que los obreros se encuentran en su mayor plenitud física y mental; en cuanto a la calificación ésta no repercute en las actividades que realizan, ya que son operaciones simples, y la capacitación a que se ven sometidas se realizan en periodos muy cortos. Además de las características anteriores, si la fuerza de trabajo es femenina, los salarios son más bajos. La combinación de los factores anteriores permite al capital costos de producción bajos y una alta rentabilidad.

Estas condiciones laborales en las cuales se encuentra inmersa la fuerza de trabajo, se explica por las concesiones que se ha brindado a este tipo de actividades: régimen laboral de excepción para estos trabajadores, los cuales en su mayoría no cuentan con seguridad social y la prohibición o restricción de los sindicatos en este tipo de empresas.^{18/}

En lo que respecta a la aportación tecnológica, los países subdesarrollados no tienen acceso a ella puesto que las transnacionales, por un lado, monopolizan el conocimiento y control de las empresas, y por otro lado, las actividades de maquila se refieren a partes o fracciones de un proceso de producción que por sí mismo no reporta ninguna utilidad a dichos países. Además, para que se realicen las actividades de maquila, no se requiere más que de un "local, fuerza de trabajo y de piezas a ser ensambladas y prácticamente de muy poca o ninguna maquinaria pesada".^{19/}

Esto explica la composición técnica de la estructura de las maquiladoras y de la facilidad con que son desplazadas de un país a otro cuando se enfrentan a problemas laborales, económicos, etc. en algunos de ellos. Por otra parte, por lo que se refiere a los Estados Unidos, las industrias que han internacionalizado procesos productivos de tipo maquiladora son muy pocas ya que en las exportaciones por rama de actividad predomina en más de un 60% los productos electrónicos. Así pues, las maquiladoras prácticamente cumplen funciones opuestas a las que se suponía iban a desarrollar al instalarse en los países subdesarrollados como son: a) lograr un equilibrio floreciente entre los pagos en particular y el balance externo en general, mediante aumentos sustanciales en las exportaciones y los ingresos en divisas, b) adelantar la preparación técnica laboral en especial y el desarrollo tecnológico de la economía en general, c) aumentar el empleo y erradicar o por lo menos disminuir el desempleo y d) promover la "autosustentación", la "independencia" y el desarrollo económico.^{20/}

18/ Véase a Villarepe Verónica. Corporaciones Transnacionales y Fuerza de Trabajo en el Mundo Subdesarrollado: el Caso de las Maquiladoras de Exportación, en Problemas de Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, UNAM, febrero-abril 1981, vol. XII, núm. 45, pp. 160

19/ Idem. op. cit., pp. 166.

20/ Gunder Frank, Andre, op. cit., pp. 119-120

1.2.1.- Instrumentos Legislativos que Regulan la Maquila en la Ley Aduanera de los EE.UU.: (fracciones arancelarias de la tarifa aduanera 806.30 y 807.00 ahora denominada 9802.0060 y 9802.0080)

El surgimiento de las actividades de maquila a nivel mundial fue un resultado natural de la creciente competencia mundial en el campo de las manufacturas en el período siguiente a la segunda guerra mundial, conforme se recuperaba Europa Occidental y Japón se convertía rápidamente en una potencia industrial importante. Los Estados Unidos afrontaron la nueva competencia en primer término en virtud de que sus salarios eran muy elevados en relación con los del resto mundo. En todos los países industriales algunas empresas han recurrido a la maquila en el extranjero, pero las empresas norteamericanas lo han hecho en mayor medida. Debido a la existencia de un proteccionismo más acentuado, las actividades de producción de los países europeos en el extranjero han permanecido a un nivel relativamente bajo.

Así pues los bienes maquilados en el extranjero para empresas norteamericanas han pasado a formar parte del abasto de ciertos productos manufacturados aunque sólo constituyan una pequeña parte del total de la producción y el comercio nacional. Más de la mitad de las ventas de ciertos productos de la industria textil y la industria electrónica se maquila en el extranjero. Las importaciones de productos ensamblados en el extranjero han alcanzado un nivel de casi la sexta parte del total de las importaciones norteamericanas de manufacturas y cerca de la cuarta parte de las importaciones de manufacturas provenientes de los países en desarrollo.

Por otro lado, la principal fuente de información y de control sobre los productos maquilados en el extranjero que llegan al mercado norteamericano es a través de la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos (ITC), relacionada con las importaciones que llegan a los Estados Unidos bajo los rubros arancelarios 806.30 y 807.00, (de ahora en adelante 806/807), que permiten la entrada libre de impuestos de los componentes norteamericanos enviados al exterior para su procesamiento o maquila. La fracción arancelaria 806 permite la reimportación de productos metálicos para su posterior procesamiento en los Estados Unidos; mientras que la 807 permite sólo la maquila de los bienes terminados para su reexportación a los Estados Unidos, destinados al consumo final, está fracción es la más importante de los dos.

Sólo el valor de los componentes norteamericanos de estos rubros que se reimportan en productos fabricados o maquilados en el exterior está exento de impuesto, aunque existen otras omisiones, tales como el comercio de la producción compartida cubierto por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que otorga una exención total de los aranceles o excluidos de las fracciones arancelarias

806/807 porque no se satisfacen las provisiones de la legislación. En este sentido algunos especialistas en la materia sostienen que el SGP es un incentivo superior al del 806/807.^{21/} Por otro lado como es de esperarse, desde 1976, el año en que entro en vigor el SGP algunos productos ensamblados en el exterior han retornado a los Estados Unidos bajo el SGP, en lugar del 806/807. Pero no todos los productos son elegibles para el SGP. Además, los productos ensamblados no califican si el valor agregado en el exterior es inferior al 35% del valor total del producto ensamblado.^{22/} Este requerimiento es a veces el factor decisivo para determinar si se usa el SGP o el 807.^{23/}

Ahora bien, en las industrias no protegidas las fracciones arancelarias 806/807 no tienen efectos económicos. Pero en las industrias protegidas, salvo grandes costos de transportación, un componente extranjero deberá ser efectivamente más barato que un componente norteamericano para que su uso resulte económico en la producción para el mercado norteamericano.

Así pues, las secciones arancelarias 806/807 facilitan la importación al mercado norteamericano, pero lo hacen en una forma que sirve claramente para promover mayores exportaciones norteamericanas de componentes y partes para la maquila al mismo tiempo.

En resumen, es importante destacar que una gran proporción de capitales que se ha canalizado a las actividades de maquila provienen de los Estados Unidos, capitales que por otro lado, se ven favorecidos por las fracciones 806/807 de la Tarifa Arancelaria de ese país. Bajo esas dos fracciones, los productos estadounidenses que salen al exterior tienen opciones diferentes que pueden aprovechar de acuerdo al tipo de actividad que deseen realizar. Así, con la fracción 806, el producto exportado a los Estados Unidos, tiene que ser necesariamente artículo de metal (exceptuando metales preciosos), como lingotes de plomo, alambre, tubería de acero, polvo de carburo de tungsteno, circuitos electrónicos, etcétera; los cuales tienen un procesamiento en el exterior por alguno de los siguientes conceptos: cortar, enrollar, esmerilar, formar, frezar, fundir, galvanizar, laminar, oradar, planchar, taladrar, entre otros.

21/ Es importante recordar que los rubros arancelarios 806/807, al revés del SGP, no se diseñaron originalmente como una medida de preferencia que favoreciera a los países en vías de desarrollo. Durante los años sesenta, mucho más del 90% del uso de 806/807 correspondió a los países industriales. Sólo gracias a la enorme expansión de las actividades de ensamble en el exterior, ocurrida desde entonces, han superado ampliamente las importaciones libres de derechos, provenientes de los países en desarrollo bajo esos rubros arancelarios, a las importaciones provenientes de los países industriales, aunque las últimas constituyen más de la mitad del valor total de las fracciones arancelarias 806/807. Grunwald Joseph y Kenneth Flamm: *La Fábrica mundial; el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional*. Ed. FCE, México, 1991, pp. 321.

22/ Hay algunos otros elementos que desaconsejan el uso del SGP. ídem., pp. 321.

23/ Tanto el 807 como el SGP se aplican a los muñecos de peluche, por ejemplo. El SGP, con su exención completa de aranceles, se usará si la costura y el relleno de los muñecos, el corte, o ambas cosas, se hacen en el exterior, porque la suma del valor de tales operaciones excederá generalmente 35% del valor total; es probable que el valor agregado en el exterior no llegue al 35% si sólo se realiza allí la costura, de modo que se usará el 807., ídem, pp. 321.

Después de que el artículo metálico del que se trate tuvo un procesamiento en el exterior, a su regreso a los Estados Unidos debe tener un procesamiento posterior por la persona o empresa que exportó dicho artículo. Tanto esta fracción como la 807, gravan únicamente el valor del procesamiento que se incorporó al producto en el exterior.

En cuanto a la fracción 807, los componentes estadounidenses que se exportan listos para el ensamble en el exterior, no se les exige un procesamiento posterior a su reingreso a los Estados Unidos; pero a la vez, el artículo ensamblado no debe perder su identidad física. El procesamiento bajo esta fracción implica operaciones tales como: costura, engomado, ajustado, ondulado, atornillado, clavado, remachado, soldado y fundido; además puede incluir trabajos de eliminación de herrumbre, grasas o pequeños excesos de material, tales como alambre, tela, hilo o similares, mercancías a granel, ingredientes para alimentos, líquidos, gases, polvos, etc.; materiales que pueden tener cambio de forma antes de su reingreso. De esta manera, en esta disposición se prohíben operaciones de procesamiento tales como: bordar, cortar, doblar, galvanizar, hilar, perforar, taladrar, tejer y troquelar.

Finalmente, es importante destacar que las facilidades presentadas por estas dos fracciones al capital estadounidense, no sólo es aprovechada con respecto a los países del Tercer Mundo, sino inclusive con los países industrializados; ya que si en los primeros la intensidad de mano de obra es lo que determina la fase del ciclo productivo, en los segundos es la intensidad de capital. De allí que en términos relativos, el valor agregado en los países del Tercer Mundo sea mayor que en los países industrializados.

CAPITULO II

LA ACTIVIDAD MAQUILADORA EN MEXICO

Como se menciona en el capítulo anterior, la IME, prefiere asentarse en países de industrialización reciente, que en otros menos desarrollados, con tasas de salarios aún mas bajos. Esto es debido a la presencia de la mano de obra semicalificada y calificada disponible a tasas de salarios varias veces inferiores a los vigentes en los países de origen de las empresas. Otro factor de localización en estos países es una infraestructura económica básica en comunicaciones y transportes, así como con fuentes de energía y con presencia de actividades manufactureras complementarias.

México ha sido uno de los países receptores de la industria maquiladora de exportación, debido a una combinación de estas características básicas, sobre todo después de las devaluaciones de 1976 y de 1982, cuyo resultado fue una notoria reducción de los salarios, en comparación con los otros países de reciente industrialización de la Cuenca del Pacífico (NICS).

Las razones para el establecimiento de la industria maquiladora procedente de los Estados Unidos y en menor medida del Japón en nuestro país son las siguientes: a) costos de mano de obra más bajos, b) proximidad a los Estados Unidos, lo cual disminuye los costos de comunicaciones y transportes y brinda la oportunidad al personal de alto nivel gerencial y técnico para que resida en su país, así como también reduce los tiempos perdidos en reparaciones y cambios de líneas de producción y aumenta el control sobre las operaciones rutinarias, c) políticas de incentivos fiscales y d) la posibilidad de acceso a los mercados mexicanos y latinoamericanos.

El objetivo de este apartado es hacer una evaluación de la trayectoria que ha seguido la IME en México, haciendo énfasis en los factores socioeconómicos que promovieron su asentamiento, los cuales se relacionan con el desarrollo económico del país en los años cuarenta al setenta. Asimismo, se da un panorama global exponiendo las principales características y variables consideradas como las más importantes, tales como: definiciones y conceptos, factores de localización, modalidad organizativa, etcétera.

Cabe señalar que el período de investigación de este apartado se inicia desde el establecimiento de la IME en México hasta 1983, haciendo énfasis en el lapso comprendido entre 1974-1983. Esta segmentación obedece de alguna manera a los dos modelos de industrialización adoptados en el país, y para los fines de la investigación la primera fase de industrialización (substitución de importaciones) está considerada como origen y antecedentes.

II.1.- Orígenes y Estímulos a la Implantación de la Actividad Maquiladora en México

Como se señaló, esta modalidad de planta productiva es el resultado de la evolución técnica de la industria manufacturera de los países industrializados, que permitió abandonar la concentración geográfica de la producción y dispersar el proceso productivo en establecimientos cada vez más distantes de la planta principal. En México las actividades de la IME se iniciaron en 1965 al ponerse en marcha el Programa Nacional Fronterizo.

El auge internacional de la IME coincidió con el fin del Acuerdo Bilateral entre México y Estados Unidos para la contratación de trabajadores agrícolas temporales que surgió por la escasez de mano de obra originada por la participación de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. Lo anterior trajo como consecuencia mayor demanda de empleos y servicios de infraestructura para la población que continuaba llegando a las ciudades fronterizas mexicanas en busca de empleo legal o ilegal, ya fuera en Texas, California o cualquier lugar donde se requirieran trabajadores dispuestos a aceptar niveles bajos de salarios.

En 1964, el gobierno Norteamericano dió por terminado unilateralmente el último de una serie de tratados, conocido como "Programa Bracero", lo que significó que el gobierno mexicano se viera ante un fuerte problema de desempleo y explosión demográfica en las ciudades fronterizas; por su parte, Estados Unidos sintió las consecuencias del programa. Como se mencionó en el capítulo I, la industria Norteamericana tenía la necesidad de emplear mano de obra barata para reducir costos de producción y así elevar su competitividad en el mercado internacional.

Debido a las necesidades de ambos países, en 1965 el gobierno mexicano hizo una invitación a las compañías extranjeras para que establecieran plantas maquiladoras en una franja de 20 Km. a lo largo de la frontera norte. En 1973 se permitió su establecimiento en cualquier lugar del territorio. De esta forma Estados Unidos solucionó su problema de mano de obra barata y México encontró nuevamente en las maquiladoras una válvula de escape para el desempleo; lo que significó un nuevo factor de dependencia que se agudizó en la zona fronteriza norte y trajo como consecuencia una desvinculación de esta región con el resto del territorio nacional.

En los primeros años de existencia en el país, esta industria se desarrolló dentro de un marco general de estabilidad económica, de reducidas presiones inflacionarias, de un nivel convincente de endeudamiento externo y una estructura de protección basada esencialmente en la utilización del permiso previo de importación; se trataba de resolver el problema del desempleo fronterizo provocado por la terminación del programa de braceros convenido entre los Estados Unidos y México, en 1964.^{1/}

^{1/} Tamayo Jesús, Hernández J, Luis; Zonas Fronterizas (México-EE.UU); CIDE; México, 1983, pp. 64

El programa de industrialización fronteriza permitía la importación, libre de impuestos, de maquinaria, equipo y componentes para el procesamiento o maquila dentro de una franja de veinte kilómetros a lo largo de la frontera, siempre que todos los productos importados se reexportarán.^{2/} Así, la producción de ensamble no podía venderse dentro del territorio nacional. Posteriormente, las leyes, los decretos y los reglamentos administrativos mexicanos expandieron el alcance de la maquila, primero, excentando a las maquiladoras del requerimiento de "Mexicanización" de la propiedad mayoritariamente mexicana^{3/} y segundo, permitiendo el establecimiento de maquiladoras en cualquier parte del país, sujeto a la aprobación de las autoridades.

Las tres ciudades más importantes, México, D. F., Guadalajara y Monterrey habrían de exceptuarse a causa de su problema de contaminación, pero se otorgó permiso especial para el establecimiento de varias plantas. Asimismo se suavizaron los procedimientos aduaneros y otras formalidades gubernamentales. Como un nuevo atractivo para las operaciones de maquila, se promovieron los parques industriales, primero a lo largo de la frontera y luego en el interior.^{4/}

En cuanto a la evolución de la industria, en la década de los años setentas se aprecia un dinámico crecimiento en el número de empresas maquiladoras, que en 1974 alcanzan un número de 455 establecimientos, generando empleos para casi 76,000 personas, en este último año, las circunstancias de la economía internacional eran diferentes a las de la década anterior: se presenta un fenómeno generalizado de escasez de materias primas y energéticos, agudización del desequilibrio externo de la economía norteamericana e incremento de las presiones sobre la liquidez internacional, finalmente se inicia la restricción de las posibilidades de crecimiento de los países en desarrollo.

Es en este escenario en el que la industria maquiladora inicia de hecho su despegue y su expansión dentro de la economía mexicana, ya que es a partir de 1974 y hasta 1982 en que los indicadores de este sector muestran en términos generales, una tendencia ascendente tanto en términos de número de empresas como en la generación de empleos, valor agregado y remuneraciones salariales (ver cuadro N° 1 del anexo estadístico).

2/ Las zonas libres han existido en la frontera desde los años treinta; el primer decreto que regulaba temporalmente las importaciones y exportaciones se publicó en el diario oficial de México, el 3 de diciembre de 1958.

3/ La excepción es la industria textil, cuyas exportaciones estaban sujetas a las cuotas impuestas por los Estados Unidos. En esa industria, la propiedad mexicana de las plantas ensambladoras debe llegar por lo menos a un 51%, el requerimiento de propiedad mínimo habitual para las actividades económicas desarrolladas en México. Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm; *La Fábrica Mundial el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional*, Ed. FCE, México, 1991, pp.187

4/ Hasta hace poco tiempo, la única concentración importante de maquiladoras ubicadas casi enteramente fuera de los parques industriales ha sido Tijuana. Aparentemente, los intereses comerciales se han resistido allí a los parques industriales por temor a perder su calidad de puerto libre. En 1980 se habían establecido algunas plantas nuevas en los parques industriales recién formados en Tijuana. Los parques industriales han existido en México, desde antes del establecimiento del programa de maquila. ídem. pp. 186-194.

La dinámica de la industria maquiladora en México, por lo menos hasta 1982 se sustentaba en el aprovechamiento de las coyunturas que la competencia internacional entre países desarrollados iba agregando a esos años, propiciado fundamentalmente por la disminución en los niveles generales de productividad de la industria norteamericana y la elevación de los mismos en las industrias japonesas. Ello explica en gran medida el acelerado desplazamiento de procesos de manufacturas de Estados Unidos hacia México a través del esquema de maquila que con el paso del tiempo, han demostrado su utilidad como factores de impulso de la competitividad de un gran número de productos norteamericanos en los mercados internacionales.

Evidentemente, en este período México ofreció estabilidad económica, política y laboral que, en comparación con otras naciones del mundo, resultaban más atractivas para inversiones como la maquila que representan en general inversiones importantes, riesgos de gran magnitud pero considerables niveles de rentabilidad.

II.1.1.- Definición y Concepto de Maquila

El decreto^{5/} que regula la operación de las maquiladoras en México no contempla una definición explícita, sino que ésta opera, "en acto", mediante la utilización misma del instrumento legal. No existe pues una definición legal de la actividad de maquila, excepto la que presume la propia realización de importaciones temporales por la empresa

Dentro de la literatura especializada ha predominado, en términos generales, el uso de un criterio empírico; es decir, se ha considerado como maquiladora a cualquier empresa que cumpla con el requisito de estar acogida al reglamento vigente. Aproximaciones más rigurosas al concepto, han coincidido en identificar la actividad de maquila con ciertas etapas del proceso productivo (por ejemplo, ensamble de partes y componentes) o asociarla al concepto de subcontratación.

Desde nuestro punto de vista, lo que es específico a esta actividad es que no se comprometen procesos de mercado; es decir, el elemento común a las empresas que son objeto de estudio es, justamente, la ausencia de operaciones de compra de insumos y de realización del producto. Esto se traduce en que la maquiladora -por definición- es dependiente. En cuanto a la producción, se requiere del envío de insumos por parte de la empresa para la que se realizan operaciones productivas (ensamble, procesamiento, empaquetado, etc.) y no puede disponer del producto compitiendo libremente en el mercado.

^{5/} Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y sus reformas; publicados en el Diario Oficial de la Federación los días 22 de diciembre de 1989 y 24 de diciembre de 1993.

La actividad de maquila puede darse entre empresas independientes, a través de relaciones formalizadas por la vía contractual, o en el interior de una misma fracción de capital. Al mismo tiempo, los flujos productivos a esta actividad pueden materializarse dentro de un mismo territorio o fuera de las fronteras.

En este documento estamos interesados en la maquila como expresión de una modalidad de la división internacional del trabajo. Entonces, nuestra unidad, objeto de análisis, es la empresa maquiladora de tipo internacional, a la que definimos de la siguiente manera: una unidad económica que realiza operaciones de producción a partir de insumos (materias primas o partes) propiedad de otra empresa contratante o matriz localizada en el exterior y que envía el producto resultante al mercado extranjero que ésta disponga. A su vez, esta empresa presenta dos variantes: la filial y la contratada. La distinción entre ambos tipos de empresas es importante por dos razones: en primer lugar, por las diferencias que surgen en cuanto a formas de control, en segundo lugar, por las posibilidades de apropiación del valor producido para un proceso de acumulación nacional.

En el caso de la contratada estamos en presencia de la prestación de un servicio, en donde la empresa que maquila recupera sus costos de operación más una ganancia convenida de antemano con el principal y proporcional a la operación realizada. En el caso de la filial no se hace explícita la ganancia, sino que se fija arbitrariamente un costo. Las ganancias sólo se declaran para cumplir con el requisito legal del reparto de utilidades a los trabajadores. Consecuentemente, no existe en "stricto sensu" una remisión oculta de ganancias al exterior; como en el caso de la filial no maquiladora que produce para el mercado interno, sino que las ganancias imputables a la actividad local salen del país bajo la forma de producto.

II.2.- Características Económicas de la Industria Maquiladora de Exportación

No es sorprendente que México se haya convertido en el socio más importante de los Estados Unidos en las actividades de maquila en el exterior. Un país en desarrollo que comparte cerca de 3,000 kilómetros de frontera con un país cuyos salarios se encuentran entre los más elevados del mundo y que es con mucho el mayor productor del orbe. La frontera es accesible, y el transporte desde cualquier parte de los Estados Unidos a la frontera es sumamente económico.

Las operaciones mexicanas de maquila producen ahora una gran variedad de productos muy diferentes de los ensambladores asiáticos: la participación de los bienes cuyo costo de transporte es bajo, tales como los productos electrónicos y prendas de vestir es menor, mientras que la

participación de los bienes cuyos costos de transporte es elevado es mayor. Por esta razón, la producción mexicana parece menos sensible que la producción asiática a los cambios salariales: la proximidad a la red de transporte de los Estados Unidos compensa con creces los mayores salarios pagados en el ensamble de estos productos.

La diversidad de las actividades mexicanas de maquila es grande y durante el periodo de estudio ha venido aumentando. Va desde los juguetes, muñecas, entrega de cupones para las tiendas de menudeo hasta el equipo electrónico avanzado. Las importaciones de los diez sectores más importantes ascendió en 1969 a un promedio de 81.1% del valor total de la producción ensamblada que se exporta a los Estados Unidos desde México, sólo llegó al 71.1% durante 1981. Si se excluyen los televisores y sus partes, el porcentaje baja a 47.9%, lo que indica una diversificación durante el periodo (véase cuadro N° 2 del Anexo Estadístico).

En 1965, cuando se emprendió el programa de industrialización fronteriza, se establecieron 12 plantas con un total de empleos de 3,000 personas. Para 1970, el número de establecimientos ascendió a 120, con un total de 20,327 empleos.^{6/} Ahora bien dentro del primer período de análisis 1974-1983, en términos generales se puede decir que la IME se convirtió en un detonador importante del desarrollo económico del país en especial de la franja fronteriza norte. El impacto de la IME se reflejó en el número de establecimientos, los cuales pasaron de un total de 455 en 1974, a 629 establecimientos en 1983, el cual representa una Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) del periodo de 3.6%. De manera paralela se aprecia un incremento medio anual significativo en la generación de empleos (9.5%) y de valor agregado (42.6%). En el período de análisis, se duplicó el número de fuentes de ocupación el cual ascendió en 1974 a la cifra de 75,974 empleos, pasando a un total en 1983, de 173,128 empleos. Por lo que se refiere al valor agregado, que equivale a la aportación neta de divisas de este sector a la economía nacional, las cifras indican un crecimiento del 42.6% anual lo que da como resultado que para 1983 el sector alcance los 99,521 millones de pesos por este concepto. (ver cuadro N° 1 del Anexo Estadístico).

Es importante destacar que a pesar de la dinámica de la IME, la proporción de insumos nacionales se mantuvo relativamente estable y a un porcentaje todavía muy reducido del total de insumos que se utilizan en procesos de maquila (1.4%). Es también relevante subrayar que no obstante la contención salarial que caracterizó los últimos dos años de este período, el panorama laboral así como las remuneraciones y prestaciones al personal ocupado se incrementaron a una tasa media anual del 38.5%. (ver cuadro N° 1 del anexo estadístico)

^{6/} Los datos fueron tomadas de *An Overview of the Maquiladora Industry in Mexico*, publicado por el Committee for the Promotion of Investment in Mexico., México; enero de 1990, pp. 19 en base a datos de S.P.P. y SEPAFIN.

En el período de referencia la economía mexicana ha experimentado una de las crisis más severas de su historia contemporánea, lo que derivó en la reducción significativa del crecimiento económico, de la inversión y del empleo. Con algunas excepciones, el crecimiento del sector industrial se contrajo y el mercado interno tardó en encontrar caminos viables y sostenidos para su recuperación. Adicionalmente, la escasez de divisas, la deuda externa y el servicio de la misma restringieron las oportunidades de financiamiento del desarrollo y las posibilidades de apoyo a importantes programas de infraestructura y servicios, que eran indispensables para no detener el crecimiento de las actividades productivas del país.

En este contexto, la IME, por su estrecha vinculación con el exterior y por la dinámica propia de sus actividades, se mantuvo prácticamente separada de los efectos de la crisis de 1982, incluso, logró una evolución acelerada y sostenida que la situó como un importante rubro de los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos del país, que representó en 1982 el 3.1% y como una fuente generadora de empleos, no sólo en la frontera norte sino también en otras regiones del territorio nacional.^{7/}

II.2.1.- Factores de Localización

Las operaciones de ensamble tienden a tener características especiales en todas partes. Generalmente pueden identificarse con mayor facilidad que otros procesos de manufactura y de ordinario pueden separarse y realizarse en otras partes, lejos de las etapas anteriores de la producción; a menudo son menos intensivas en capital y no requieren mano de obra muy calificada.

En México, además de estos factores, la naturaleza de la industria se ve fuertemente influida por su proximidad al mercado norteamericano. Los costos de transporte a ese mercado no sólo son menores que los de cualquier otro país en desarrollo, sino que pueden reducirse prácticamente a una insignificancia mediante la elección de una ubicación en México. A su vez, los costos de transporte ayudan a determinar las clases de los productos que se ensamblarán. La larga frontera entre los dos países afecta salarios, la propiedad y la administración en virtud de la facilidad de la comunicación y, por ende, la solución de los problemas entre empresas subsidiarias o subcontratistas. Se consideran también otras ventajas competitivas de México: el acceso al capital, cierto nivel de tecnología, las subvenciones y apoyos que ofrece el gobierno, así como los riesgos políticos mínimos. A éstos se deben agregar otros que le preocupan al inversionista maquilador, como son los costos de entrenamiento de mano de obra, el riesgo de la inversión y la satisfacción gerencial.

7/ Idem. pp. 20

En el período de referencia la economía mexicana ha experimentado una de las crisis más severas de su historia contemporánea, lo que derivó en la reducción significativa del crecimiento económico, de la inversión y del empleo. Con algunas excepciones, el crecimiento del sector industrial se contrajo y el mercado interno tardó en encontrar caminos viables y sostenidos para su recuperación. Adicionalmente, la escasez de divisas, la deuda externa y el servicio de la misma restringieron las oportunidades de financiamiento del desarrollo y las posibilidades de apoyo a importantes programas de infraestructura y servicios, que eran indispensables para no detener el crecimiento de las actividades productivas del país.

En este contexto, la IME, por su estrecha vinculación con el exterior y por la dinámica propia de sus actividades, se mantuvo prácticamente separada de los efectos de la crisis de 1982, incluso, logró una evolución acelerada y sostenida que la situó como un importante rubro de los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos del país, que representó en 1982 el 3.1% y como una fuente generadora de empleos, no sólo en la frontera norte sino también en otras regiones del territorio nacional.^{7/}

II.2.1.- Factores de Localización

Las operaciones de ensamble tienden a tener características especiales en todas partes. Generalmente pueden identificarse con mayor facilidad que otros procesos de manufactura y de ordinario pueden separarse y realizarse en otras partes, lejos de las etapas anteriores de la producción; a menudo son menos intensivas en capital y no requieren mano de obra muy calificada.

En México, además de estos factores, la naturaleza de la industria se ve fuertemente influida por su proximidad al mercado norteamericano. Los costos de transporte a ese mercado no sólo son menores que los de cualquier otro país en desarrollo, sino que pueden reducirse prácticamente a una insignificancia mediante la elección de una ubicación en México. A su vez, los costos de transporte ayudan a determinar las clases de los productos que se ensamblarán. La larga frontera entre los dos países afecta salarios, la propiedad y la administración en virtud de la facilidad de la comunicación y, por ende, la solución de los problemas entre empresas subsidiarias o subcontratistas. Se consideran también otras ventajas competitivas de México: el acceso al capital, cierto nivel de tecnología, las subvenciones y apoyos que ofrece el gobierno, así como los riesgos políticos mínimos. A éstos se deben agregar otros que le preocupan al inversionista maquilador, como son los costos de entrenamiento de mano de obra, el riesgo de la inversión y la satisfacción gerencial.

7/ Idem. pp. 20

De esta forma, los bajos costos de la fuerza de trabajo compensan a las empresas extranjeras el aumento de costos derivados del proceso de internacionalización, tales como pagos aduanales, viajes, gastos de comunicación, riesgos y peligros políticos, entre otros.^{8/} Por otra parte, ante la creciente necesidad de elevar la competitividad internacional y evadir las restricciones que presenta Estados Unidos a los productos provenientes de ciertos países europeos, pero principalmente Japón, las multinacionales de éstos últimos han utilizado como estrategia de penetración del mercado norteamericano a sus plantas maquiladoras instaladas en México y en Centroamérica, a fin de gozar del trato preferencial que ofrece Estados Unidos a los productos de las maquiladoras instaladas en estos países.^{9/}

Como se ha mencionado ya, la política estatal en el país receptor también puede ser considerada como un factor importante que estimula o inhibe la localización de maquiladoras. Con la política económica restrictiva aplicada en los inicios de los años ochenta, combinada con la incipiente política de liberalización económica, se produjo una baja en los salarios generales en todo el país, entre ellos los fronterizos. Esta situación sirvió de incentivo para ampliar la instalación de maquiladoras, no solamente en la zona fronteriza, sino también en el interior del país. Otro factor de localización importante fue el tamaño del mercado y el nivel de demanda interna, aunque en el caso mexicano éste no ha jugado un papel relevante. Sin embargo, dada la potencialidad de expansión del mercado nacional este se puede erigir en el mediano plazo en otro factor digno de tomarse en consideración.

II.2.2.- Distribución de la Actividad Maquiladora por Ciudad y Rama de Actividad

La IME ha presentado una evolución considerable respecto al grado de complejidad, no sólo de los procesos, sino también de los productos, pasando del ensamble de artículos sencillos y elementales a productos más completos, complejos y sofisticados. Este cambio trajo como consecuencia un desarrollo más autónomo de la planta productiva en lo que respecta a sus procesos y sistemas operativos. Otro cambio observado fue la entrada de plantas de gran tamaño. En ese proceso se observan dos fenómenos significativos: La introducción de las "macro-maquiladoras", que son plantas de gran tamaño que constituyeron verdaderos polos de desarrollo industrial, y la presencia de empresas maquiladoras múltiples, debido a que los volúmenes de producción fueron altos o diversificados y no permitían la realización de las actividades en una sola instalación.

^{8/} Después de las grandes devaluaciones del peso mexicano en 1982, se derrumbaron los gastos mexicanos en los Estados Unidos y las compras norteamericanas del lado mexicano de la frontera aumentaron enormemente. Revista Actualidad, vol. 2, mayo de 1981, pp. 14

^{9/} Grunwald, Joseph y Kenneth Flamun; *La Fábrica Mundial el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional*. Ed. F.C.E., México, 1991, p. 195

No obstante que la estrategia de industrialización en esos años se orientaba a impulsar la incorporación de nuevas actividades en los procesos de maquila, la dinámica de los mercados del exterior y la competencia tecnológica a nivel mundial propiciaron que la estructura sectorial de la IME en México se diversificara, registrando los siguientes indicadores: Continuó siendo preponderante la rama de manufacturas y componentes electrónicos y eléctricos, tanto en términos de número de establecimientos (de 164 en 1979 paso a 219 en 1984), generación de empleos (estos dos sectores observaron una TMCA del 20.3%,) y valor agregado (se obtuvo una TMCA de 128% durante el período) respectivamente. (ver cuadros N° 3, 4, 5, 6, y 7 del anexo estadístico)

Se observa también una notable presencia de maquilas de prendas de confección a pesar de las restricciones que al respecto existían en el comercio bilateral con los Estados Unidos y a pesar de su descenso en su crecimiento, el número de establecimientos se redujo en 25 durante los seis años del período, en cuanto a empleos generados presentó la menor TMCA 0.4% de los 10 sectores más importantes. (ver cuadros indicados en el parrafo anterior).

Durante los últimos años del período y como consecuencia de la necesidad de elevar sus niveles internacionales de competitividad comercial y tecnológica, se registró un mayor dinamismo en el establecimiento de empresas maquiladoras orientadas al ensamble y manufactura de equipo y componentes automotrices, (ver cuadros señalados anteriormente). A este respecto, vale la pena destacar que la opción de la maquila surgió como una alternativa conveniente para la industria automotriz terminal establecida en el país, como medio para abatir costos de producción e incrementar su aportación de divisas (112.8%), de manera separada pero paralela a la exportación de vehículos. Este sector también mostró la mayor tasa en la generación de empleos 41.0% pasando de un total de 5,053 empleos en 1979 a 28,040 en 1984.

Por otra parte, se aprecia la creciente automatización de los procesos de maquila particularmente en los giros de manufactura de productos eléctricos y electrónicos sin detrimento, hasta la fecha de cambios significativos.

En virtud de que ha aumentado la diversidad de productos, en 1969 el sector textil (incluido el vestido), juguetes, muñecas y la industria simple ligera similar, constituían la cuarta parte del total de la producción de las maquiladoras, para 1981 representaba la doceava parte. Los televisores y sus partes, es el grupo de productos más importante en las operaciones de maquila mexicanas, constituyen cerca de la cuarta parte del total. Los semiconductores y su partes, que en 1969 eran casi tan importantes como el grupo de la televisión, representando más del 16% del total, para 1980 habían bajado a menos de 6%. Las partes de vehículos de motor no eran un producto de ensamble

importante en 1969, pero en los últimos años del período han ocupado entre el tercero y el séptimo lugar en orden de importancia de las operaciones maquiladoras en México (Véase cuadro N° 2 del anexo estadístico).

Las 629 maquiladoras que operaban en 1983 ensamblaban productos por un valor de 829 millones de dólares, la cantidad importada por los Estados Unidos bajo los rubros arancelarios 807/806 en ese año (véase cuadro N° 8 del anexo estadístico). Si se suman los productos ensamblados en México para otros países, principalmente para Japón, es posible que la producción maquiladora haya llegado a 4,000 millones de dólares en 1983.^{10/} Cerca de la mitad de la producción correspondía a los componentes norteamericanos.

Desde el inicio de sus operaciones en México, la IME se ha localizado fundamentalmente en la frontera norte. Durante 1975, de un total de 454 establecimientos, 413 se encontraban en los cinco estados fronterizos, mientras que el 9% restante en el interior del país. De acuerdo a los datos obtenidos, hasta 1979, se tienen registro de maquiladoras en Jalisco, Estado de México y Distrito Federal, con una participación dentro del total de 3.5%. Ahora bien los estados con mayor TMCA en el periodo en número de establecimientos fueron Chihuahua con 8.6%, le sigue en orden de importancia Coahuila con un 8.3%, se observa también que tanto a nivel nacional, como por entidad federativa, durante el periodo de 1975-1980, existe un crecimiento ascendente, en los tres años siguientes se observa un decremento, es hasta 1984 que continúa con un crecimiento ascendente (ver cuadro N° 9 del anexo estadístico).

Por zonas fronterizas, en 1975, el 40% del total se localiza en el estado de Baja California destacando la ciudad de Tijuana, le sigue en orden de importancia Chihuahua con un 19%, destacando Ciudad Juárez, continúa Tamaulipas con un 14%, Sonora con 13% finalmente Coahuila con un 4.8%. Es importante señalar que estos porcentajes en 1984 seguían teniendo una misma proporción. Hay que hacer notar que Tijuana y Ciudad Juárez aportaban el 42% del empleo total de este sector y el 35% del valor agregado total de la IME.

En el Caso de Baja California ha sido determinante la cercanía y colindancia con el octavo mercado más importante del mundo que es el estado de California asimismo, es en esta zona de la frontera en que se han establecido hasta la fecha la mayoría de las inversiones del sudeste asiático en nuevas plantas maquiladoras.

10/ Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm; La Fábrica Mundial el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional, Ed. FCE, México, 1991, pp. 195

En lo que se refiere a Ciudad Juárez, su tradición y experiencia como receptora de este tipo de empresas y su colindancia con el estado de Texas así como la presencia de una adecuada dotación de infraestructura, permite que en esta ciudad se localicen las más importantes empresas maquiladoras del país donde se genera la mayor proporción de empleos dentro de este sector.^{11/}

Resulta conveniente subrayar que en la frontera norte predominan las empresas dirigidas al ensamble y fabricación de productos eléctricos y electrónicos así como equipos y accesorios automotrices (representan el 50% del total fronterizo); en cambio en el interior del país, el 65% de las empresas maquiladoras se dedican a la maquila de prendas de confección, muebles y productos de madera y metal así como otras industrias manufactureras de bienes de consumo.

No sólo ha aumentado el número de plantas de la industria maquiladora de México, sino también su tamaño. Las estimaciones indican que a principios de los años setenta había un promedio cercano a 120 trabajadores por planta.^{12/} Este número aumentó a cerca de 160 a mediados de los años setenta, un promedio cercano a 200 trabajadores por planta a fines del decenio, y cerca de 250 en 1983.^{13/} Las plantas más grandes tienden a ubicarse en los parques industriales modernos; en Ciudad Juárez, donde se encuentra el más grande de los parques industriales para maquiladoras, tenía un promedio de 400 trabajadores por establecimiento en 1983. Las maquiladoras del interior son ligeramente más pequeñas que las de la frontera ^{14/} El tamaño de la planta varía también con el tipo de producto; el ensamble de muebles se hace generalmente en plantas pequeñas, mientras que el ensamble de la maquinaria y el equipo eléctricos se hace en las plantas grandes.

11/ SECOFI, *Balance y Perspectivas de la IME, 1983-1988*, México, agosto 1988, pp. 12

12/ Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm; *La Fábrica Mundial el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional*, Ed. FCE. México, 1991, pp. 198

13/ Cuadros inéditos de la SPP

14/ Las tres plantas del área metropolitana de México, D. F. eran muy pequeñas: en 1983 ocupaban 15 trabajadores cada una, en promedio. En cambio, las 13 plantas de Guadalajara empleaban, en promedio, más de 360 trabajadores cada una. Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm. *Idem*, pp. 200-201

II.2.3.- Generación de Empleos y Mercado Laboral

Resulta difícil para este período evaluar la importancia de la generación de empleos porque "no hay estadísticas confiables de subempleo y desempleo en México".^{15/} Sin embargo, es significativo el empleo en la producción de ensamblajes para empresas norteamericanas, pero en sí la fuerza de trabajo maquilador constituía una parte muy pequeña -menos de 1% del total del empleo en el país-. No obstante, en la región fronteriza se encontraba a las maquiladoras entre los empleadores más importantes.^{16/} Las estimaciones del subempleo fluctúan entre 27.4% y 52% de la fuerza de trabajo en 1978.^{17/} La tasa de desempleo parece ser más elevada en la frontera que en el resto del país.

Durante el lapso de estudio, de 1974-1984, se aprecia una tendencia errática en los indicadores de empleo del sector. A partir de 1983, la evolución ha sido estable en términos generales y se observa un crecimiento medio anual de 17% que contrasta con el 9% observado en los ocho años anteriores. Ello ha derivado en que la participación de la IME en el total de la población económicamente activa del país se haya elevado del 0.7% en 1982 al 1.3% en 1984. (ver cuadros N° 1, 4 y 10 del anexo estadístico).

Diversos factores han concurrido para determinar el dinamismo del empleo en la IME. Entre ellos destacan el deslizamiento del peso respecto del dólar; la política del gobierno federal de contener los niveles salariales para abatir el proceso inflacionario interno; la disponibilidad abundante de la fuerza de trabajo, particularmente en la frontera norte del país y, la utilización intensiva de mano de obra, característica de los procesos de maquila no sólo en México sino a nivel internacional. Adicionalmente la relativa estabilidad de las relaciones obrero-patronales y el control institucional o privado que impera en las organizaciones sindicales, han constituido un factor de especial atracción para las nuevas inversiones en este sector.

Es importante señalar que los períodos en que el deslizamiento de la paridad cambiaria fue más acelerado, se registraron los más significativos incrementos no sólo en el número de plantas maquiladoras sino particularmente, en la generación de nuevos empleos. Como dato ilustrativo baste señalar que en los años de 1983-1984, se instalaron 72 empresas nuevas.

15/ Victor Urquidí y Sofía Méndez Villarreal, *Importancia Económica de México en la Frontera Norte*, en Stanley Roosa, comp., Universidad de Nuevo México, 1978, pp. 153.

16 y 17/ La región Fronteriza está integrada por treinta y cinco municipios ubicados en los seis estados vecinos de los Estados Unidos. Casi la tercera parte de la población fronteriza se concentra en Tijuana y Mexicali, dos ciudades de la frontera californiana, y casi la quinta parte en Ciudad Juárez, la mayor de las concentraciones urbanas fronterizas, frente a El Paso, Texas. Estos tres municipios albergaban a la mitad de la población fronteriza, de acuerdo con el censo de 1970. ídem. pp. 142.

Es significativo que la generación de empleos en la IME en el periodo analizado se concentre en la zona fronteriza, donde predominan las plantas de gran tamaño, el 30% de las fuentes de ocupación de esta industria, se localizan en Ciudad Juárez.

Por ramas de actividad, el personal ocupado en la IME se encuentra fundamentalmente en el ensamble y manufactura de productos eléctricos y electrónicos, que ocupa el 20.3% de la fuerza de trabajo empleada en toda la industria. Le sigue en importancia la rama de equipo y accesorios automotrices con el 41.0% (decimos que el segundo lugar, ya que no es sino hasta el último año que registra un incremento considerable) y la maquila de prendas de confección con el 0.4%, no obstante que sólo representa ese porcentaje del total del empleo, es el cuarto en importancia por el número de empleos generados durante 1984; mientras que la actividad de productos de madera y metal es la que muestra un tercer lugar como fuente de ocupación (18.7% de crecimiento medio anual en los seis últimos años del período), le sigue la rama automotriz con un incremento anual del 41% en el mismo periodo de referencia.

El aspecto más notable de la fuerza de trabajo en este periodo, de la industria ensambladora mexicana es la elevada proporción del mujeres: más de las tres cuartas partes del total. Algunos observadores atribuyen esta situación a las prácticas de contratación de los administradores de las maquiladoras, quienes desean obtener dóciles cuadrillas de trabajadores.^{18/}

La mayoría de estas mujeres son muy jóvenes y no han participado antes en la fuerza de trabajo.^{19/} Relativamente pocas de las obreras de las maquiladoras son jefes de familia, y la mayoría de ellas aportan sólo un ingreso complementario a sus familias. La menor dependencia de estas trabajadoras, en relación con su empleo, las volvería vulnerables a los despidos o las renunciadas forzadas (a fin de evitar el pago de indemnizaciones) con mayor facilidad en el caso de que la productividad disminuyera después de algunos años en estos trabajos.^{20/}

18, 19 y 20/ Fernández Kelly, M. Patricia.; *Mujeres Fronterizas e Industria en México*. State University of New York Press. 1983; Seligson Mitchell y Edward J. Williams. *Maquiladoras y Migración: Relaciones Laborales entre México-Estados Unidos, en el Programa de Industrialización fronteriza*. University of Texas Press, 1981. En estas dos investigaciones realizadas a través de encuestas se sostiene que cerca de dos tercios de las trabajadoras tienen menos de 25 años de edad. En la industria electrónica, la proporción llega a 85%, con una edad mediana menor de 20 años. El promedio de edad es considerablemente mayor en la industria del vestido: cerca de 26 años; 45% de los trabajadores de las maquilas no había participado previamente en la fuerza de trabajo, aunque tenían más de 16 años de edad.

Parece claro que los trabajadores de las maquiladoras mexicanas no provienen de los grupos tradicionalmente desempleados o subempleados sino de un sector de la población que nunca se había empleado ni había buscado trabajo. Por lo que se podría decir que si originalmente el objetivo principal del Programa de Industrialización Fronteriza (absorción de los trabajadores migrantes rurales, desempleados al término del programa bracero), no se alcanzó con el establecimiento de operaciones de maquila por parte de fabricantes extranjeros dentro del país.

Por otra parte, las mujeres que ingresan a las maquiladoras, se vuelven fuerza de trabajo permanente, es por eso que se afirma que las maquiladoras crean su propia reserva de mano de obra. De aquí que pueda concluirse que en este periodo, en lugar de ayudar a reducir el desempleo, la introducción de la maquila en México, ha ayudado a incrementar el "ejército de reserva de los desempleados". Hay escasas pruebas a las afirmaciones de que las mujeres tienen mayor destreza manual que los hombres, incluso en las operaciones de ensamble más delicadas.

Es real que predominen más mujeres en las maquiladoras, este hecho es universal y no se confina a los países en desarrollo, un ejemplo de lo anterior es el hecho de que en Estados Unidos en 1977, el 90% de trabajadoras en las actividades de ensamble eran mujeres.^{21/}

Ahora bien el empleo de mujeres en ocupaciones como la costura parece estar determinado por la cultura en la mayor parte del mundo industrial y en vías de industrialización. Parece fácil el paso de las labores domésticas al aprendizaje del ensamble electrónico, el que requiere una atención detallada a componentes pequeños. También puede estar culturalmente determinado el hecho de que los hombres sean menos pacientes con las rutinas delicadas competitivas.

En cuanto a los niveles salariales y al entorno sindical así como la relativa estabilidad de las relaciones obrero-patronales, como ya se ha señalado han sido determinantes en la generación de empleos y del crecimiento atractivo para invertir en la IME.

21/ En la industria norteamericana de los semiconductores, por ejemplo 92% de las operarias de ensamble eran mujeres en septiembre de 1977. Contra lo que sería de esperarse, no había ninguna diferencia significativa en la proporción femenina entre diversos niveles de calificación, y en el sur se empleaba una proporción mayor de mujeres 97% en el nivel de habilidad más alto que en las operaciones de ensamble del más bajo nivel, donde las mujeres constituían 91% del total. Informe Especial Sobre la Fuerza de Trabajo en los Estados Unidos. 1980. Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm; La Fábrica Mundial el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional, Ed. FCE. México, 1991, pp. 226.

El costo de la mano de obra por hora en el país ascendió en promedio en 1983-1984 a 1.26 dólares en tanto que en otros países cercanamente competitivos como Hong Kong y Corea, los salarios equivalentes están por encima de los dos dólares por hora.^{22/} Del total de empresas maquiladoras en 1984, cerca del 15% cuenta con obreros afiliados a sindicatos pertenecientes a las principales centrales del país y el resto operan a través de contratos individuales.^{23/}

II.2.4.- Importancia del Capital Extranjero Dentro de la Industria Maquiladora

La mayor parte de la producción de maquila en México se genera en las subsidiarias extranjeras que operan aquí. Dado que el 90% del ensamble, o más, se destina al mercado norteamericano, la mayor parte de estas subsidiarias son de propiedad o control norteamericanos, aunque puede destacarse que el capital mexicano ha sido importante también en las operaciones de las maquiladoras. Los datos son incompletos y contradictorios, pero pueden discernirse algunos patrones. Una fuente indica que en 1979, la mayor parte del capital de sólo 259 de las 540 empresas que operaban como maquiladoras, 48% eran extranjeros y 95% de este capital provenía de los Estados Unidos^{24/}, otro estudio afirma que 55% de las maquiladoras son de propiedad totalmente extranjera.^{25/} La embajada de los Estados Unidos cita un informe en el sentido de que 35% de las empresas tenían capital y administradores mexicanos en 1979.^{26/} En una publicación del Centro del Tercer Mundo en México asevera que las compañías norteamericanas controlan el 90% del total de las operaciones de maquila en México.^{27/}

Desde su inicio la mayoría de las maquiladoras de control norteamericano eran subsidiarias de empresas multinacionales de tamaño mediano. En décadas posteriores, algunos de los gigantes de la industria norteamericana han establecido operaciones de maquila en México. Por lo menos 48 de las 500 empresas de Fortune tenían maquiladoras en 1978. Además, tres de las mayores empresas japonesas y cuatro de las principales empresas de Europa operaban plantas de ensamble en el país en ese año.^{28/} Es comprensible que la participación extranjera en la industria maquiladora sea mayor que en otras actividades económicas, pero es necesario señalar que la participación de las compañías transnacionales extranjeras aumentó en el total de la manufactura mexicana desde la segunda guerra mundial.^{29/}

22 y 23/ SECOFI, *Balance y Perspectivas de la IME, 1983-1988*, México, 1988, pp. 9

24/ Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm; *La Fábrica Mundial el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional*, Ed. FCE, México, 1991, pp. 226.

25/ Calderón Ernesto, *Las Maquiladoras de los Países Centrales que Operan en el Tercer Mundo*; *Lecturas del CEESTEM*, México; Centro de Estudios Económicos y sociales del Tercer Mundo (CEESTEM), 1981, pp. 92

26/ Castro Federico, *Contexto Histórico de los Programas Federales para el Desarrollo Económico y Administración en la Región Fronteriza Norte de México*. Ciudad Juárez, 22 de noviembre de 1979, pp. 8-9

27, 28 y 29/ Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm; *Ídem*, pp 202-203

En lugar de establecer sus propias subsidiarias, algunas compañías extranjeras también subcontratan con empresas mexicanas la operación del ensamble, muchas de estas plantas son "cautivas", es decir producen sólo para una compañía extranjera; sin embargo, en su mayor parte provee en servicios de ensamble para dos o más empresas extranjeras. Pueden encontrarse a todo lo largo de la frontera, pero muchas se concentran en el área de la frontera californiana, cerca de sus compañías contratantes. La mayoría de las plantas cautivas, principalmente en la industria del vestido, reciben gran parte de la maquinaria y el equipo de las operaciones de ensamble a préstamo o en arrendamiento, de la compañía norteamericana subcontratante. Se trata habitualmente de equipo de segunda mano, raras veces moderno. El hecho de que el equipo pertenezca al contratista extranjero significa que puede ser retirado tras la terminación de un trabajo de ensamble. Sin embargo, el acuerdo habitual establece una relación contractual continua.

Una variante de la subcontratación usada en México es un arreglo temporal, generalmente llamado "plan de abrigo", en cuyos términos las empresas mexicanas locales y especiales que "conocen el negocio" proveen servicios de ensamble a una compañía extranjera hasta que ésta se encuentre preparada para establecer su propia subsidiaria, las empresas que ofrecen planes de abrigo van desde las firmas consultoras que sólo asesoran a las compañías extranjeras que desean establecerse en el país hasta las plantas bien equipadas que pueden realizar diversas operaciones de ensamble con maquinaria y equipo proveídos por el cliente. El plan de abrigo permitía así que una compañía extranjera ensaye sus operaciones en el exterior sin tener que establecer de inmediato compromisos a largo plazo. La empresa local "abriga" a la empresa extranjera contra el papeleo involucrado en la iniciación de la producción. Esto abarca trámites legales necesarios para tratar con las oficinas gubernamentales, contratar y administrar a trabajadores y técnicos, y cumplir con las reglas, los reglamentos y las costumbres.^{30/}

30/ Nada impide que la compañía extranjera continúe con el plan de la empresa abrigadora, excepto que le resulta caro y probablemente frustre el objetivo del ensamble extranjero a largo plazo. En 1980, los honorarios cobrados por una empresa abrigadora variaban entre 2 y 2.50 dólares por hora, por empleado directamente ocupado en la producción. Tomado de un folleto *Del Plan de Abrigo de Nogales*, Parque Industrial de Nogales, México, 1980.

II.2.5.- Captación de Divisas y Grado de Integración a la Economía Nacional

Como se ha mencionado en este documento, el ingreso neto de divisas en el periodo se ha ido incrementando, el 71% de las divisas netas generadas por esta actividad, proviene de las empresas con mayoría o totalidad de capital extranjero. Por rama de actividad, el ensamble de productos eléctricos y electrónicos y el de productos y accesorios automotrices, constituyen las dos terceras partes del total del valor agregado aportado por esta industria.^{31/}

Con base en las cifras disponibles oficiales, se estima que el ingreso neto de divisas del sector representó el 20% en promedio, del valor bruto de las exportaciones de la IME en los últimos dos años de estudio del periodo. Es importante destacar que este ingreso neto es tres veces inferior que el valor de los insumos importados por la IME anualmente. (ver cuadro N° 1 del anexo estadístico)

El valor agregado generado por las maquiladoras en México se ha ido incrementando desde el inicio del programa de industrialización fronteriza.^{32/} A fines de 1983 alcanzaba una TMCA del 42.6 con 99,521 millones de pesos (ver cuadro citado en el inciso anterior).

Por otro lado resulta difícil la determinación de la magnitud precisa de la generación de divisas en el país, sobre todo por la fuga de salarios de las maquiladoras mexicanas hacia el otro lado de la frontera. Sin embargo se han hecho diversas estimaciones. La revista Comercio Exterior, revista mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, cita otras fuentes para la estimación durante los años setenta gestada en los Estados Unidos, dentro de los cuales se observa que entre el 60 y 75% de los salarios ganados del lado mexicano de la frontera norte se gastan en el vecino país.^{33/}

Los datos de encuestas elaboradas por la Corporación de Investigaciones Inmobiliarias de El Paso Texas, revelan que, en agosto de 1966, 20% de las ventas de bienes durables hechas en el área metropolitana de El Paso se realizaron con clientes residentes en Ciudad Juárez, Chihuahua en el área circundante. La cifra correspondiente a las ventas de menudeo en el centro de El Paso ascendía a 30%.^{34/}

31/ SECOFI, *Balance y Perspectiva del Desarrollo de la IME, 1983-1988*; México, 1988, pp. 9

32/ El concepto económico del valor agregado sólo incluye los pagos hechos a los factores de la producción tales como: salarios, renta, intereses y beneficios. Sin embargo en este estudio se refiere a las operaciones mexicanas de maquila a los componentes importados, de modo que incluye a los materiales y los servicios públicos locales usados.

33/ Bustamante, Jorge; *El Programa Fronterizo*; en Revista de Comercio Exterior, México, vol. 24, mayo de 1978. pp. 208

34/ Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm; *La Fábrica Mundial el Ensamble Extranjero en el Comercio Internacional*, Ed. FCE. México, 1991, pp. 203

Por lo tanto, a falta de estudios empíricos específicos, resulta difícil la estimación de la fuga neta de los salarios de las maquiladoras mexicanas. No hay duda que buena parte de los salarios de las maquiladoras mexicanas se gasta en los Estados Unidos, quizá entre el 40 y 60%.^{35/} En cambio no existen estimaciones de los gastos realizados por residentes norteamericanos en México.

De acuerdo con los datos de Banco de México, las transacciones fronterizas y el turismo han aportado consistentemente a México una considerable entrada neta de divisas, superior a mil millones de dólares anuales desde mediados de los años setenta.^{36/} Todavía no se aclara la medida en que los superávits de estas cuentas habrían sido mayores en ausencia de las operaciones de maquila para empresas norteamericanas. En todo caso, como proveedoras netas de divisas, las exportaciones de las maquiladoras son importantes, ya que todo el valor agregado se exporta (ver cuadro N° 8 del anexo estadístico).^{37/} Desde 1973, las exportaciones de los servicios de las maquiladoras han aportado a México entre el 30 y 45% de las divisas proveídas por las exportaciones totales de manufacturas mexicanas.^{38/}

35/ Actualidad, revista mensual, vol. 2, mayo de 1981. pp. 14

36/ Banco de México, Indicadores Económicos, abril de 1979.

37 y 38/ Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm....ídem. pp. 192-194

CAPITULO III

LA POLITICA INDUSTRIAL EN EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

En este capítulo no se pretende un análisis detallado de la política industrial del país, sino solamente dar un marco global de las condiciones que permitieron la implantación y desarrollo de la IME, por lo que se analizará en primer término el crecimiento industrial, su comportamiento general durante el período 1960-1985 y el de cada rama o división, hasta la década de los ochenta. Posteriormente se revisarán los instrumentos de política sectorial aplicados durante este lapso y se determinará la relación entre la política de protección comercial y la política para la IME y así llegar al análisis de las variables económicas que distinguen en nuestro país a las maquiladoras; generación de empleo, divisas y demanda interna durante los últimos diez años.

La economía mexicana de posguerra se basó en el modelo de sustitución de importaciones, fue un esquema proteccionista que preponderaba el fortalecimiento del mercado interno. Sin embargo, a principios de los años setentas la época del desarrollo estabilizador (crecimiento económico sin inflación), como se le denominó a este modelo de crecimiento económico, comenzó a deteriorarse. Paradójicamente, los niveles de importación fueron creciendo en forma desmesurada, por la mayor importación de bienes y capital, necesarios para mantener las demandas del proceso de desarrollo. En un lapso muy corto y por la poca dinámica del escaso sector exportador del país en ese período, la economía manifestó constantes déficits en la balanza de pagos, el crecimiento económico ya no era significativo. En estas condiciones, a mediados de la década de los setentas, la situación económica del país se sumergió en su primera gran crisis. Así que se requería de una radical modificación en la estructura de la economía nacional. Más se presentó un hecho que posibilitó diferir las resoluciones de carácter estructural, el boom petrolero. Durante más de cuatro años, el sector petrolero financió las altas tasas de crecimiento en la economía durante aquellos años (1977-1981). Pero, con la caída de los precios internacionales del petróleo, sucedió en 1982, una de las más graves crisis económicas de México. El modelo de desarrollo "hacia adentro" finalmente verificaba su debilitamiento para generar crecimiento y su rigidez ante las cambiantes condiciones internacionales.

Consecuentemente, durante la administración pública 1982-1988, se tuvo que diseñar una nueva estrategia económica que respondiera a toda esa problemática. Las tres vertientes fueron el cambio estructural, modernización industrial y apertura económica. En esto último, se inició un proceso de racionalización de la protección comercial, el receptor fue la sustitución gradual del permiso de importación por arancel; la eliminación gradual del sistema de precios oficiales, la reducción de la dispersión arancelaria, la desgravación arancelaria, el ingreso de México al GATT. Aunado a todo

lo anterior, la expedición de nuevas leyes y reglamentos que facilitaron la participación extranjera en nuestra economía.

Actualmente, la economía mexicana transita de una economía proteccionista, cerrada, a una de las más abiertas en el mundo. Por ejemplo, en 1983 casi la totalidad de las importaciones mexicanas estaban sometidas al permiso previo y el arancel máximo era de 100%. Actualmente, sólo el 6% de las fracciones arancelarias subsisten expuestas al permiso previo, mientras la tasa arancelaria máxima se sitúa a un nivel de 20%. Como se aprecia, el avance de la apertura económica ha sido notable. Otra muestra de ello es el incremento de las exportaciones no petroleras, las cuales en 1992 ascendieron a un monto de 38 mil millones de dólares contra sólo 4 mil millones de dólares en el año de 1983.

III.1.- La Política Industrial Antes de la Apertura

En las últimas décadas, la industria mexicana ha experimentado cambios significativos que la han transformado y diversificado haciéndola más competitiva. En la primera década del siglo, México, se podía definir como un país dedicado a las actividades primarias y al comercio, fue entonces cuando se inició el proceso de industrialización del país. Se empezaron a instalar fábricas de diferentes ramas como la del papel, plantas beneficiadoras de minerales y los ingenios azucareros. Durante la revolución mexicana, el crecimiento industrial fue limitado. En el periodo de 1910-1930 el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) manufacturero fue de 32%, lo que equivale al 1.4% anual.^{1/} En la década de los treinta, se presentó el entorno propicio para el desarrollo más dinámico de la industria, ya que se contaba con instituciones para implantar políticas que permitieran un desarrollo sostenido. Así pues el PIB manufacturero se triplicó de 1930 a 1950, y casi se quintuplicó a partir de este último año hasta 1970, y las tasas medias ascendieron a 6 y 8.2% en 1950 y 1970 respectivamente.^{2/}

En este inciso se analizan, en primer lugar, el crecimiento industrial y el de cada rama o división en particular, hasta la década de los ochenta. Posteriormente, se revisarán los instrumentos de política sectorial aplicados, su comportamiento general, así como los instrumentos de política sectorial utilizados antes de la apertura económica, para finalmente determinar la relación entre los instrumentos de política sectorial, política de protección comercial, apoyo crediticio y política impositiva y su eficiencia para incrementar el empleo, la inversión, la productividad y la producción, con el propósito de tener un marco económico del sector manufacturero

1 y 2/ Sánchez U. Fernando, M. Fernández P. y E. Pérez M. *La política Industrial ante la Apertura*; Ed. SECOFI, NAFINSA y FCE. México, 1994, pp. 13-14

III.1.1.- Evolución de las Principales Variables Económicas de 1960-1985

Durante el periodo que va de 1960 a 1985, la participación del PIB manufacturero en el PIB total se mantuvo estable. El sector manufacturero participó con 20% en 1960, alcanzó 23% en 1970 y se redujo a 21% en 1985 (ver cuadro N° 13 del anexo estadístico). Por su parte, el PIB manufacturero creció de manera significativa entre 1960 y 1980. En el lapso de 1960 a 1970 creció 7.8% en promedio anual y en la década posterior, 6.3%. Esta dinámica cambió en los cinco primeros años de los ochenta al crecer sólo 1.2% anual (ver cuadro N° 14 del anexo estadístico).

En lo que respecta a las distintas ramas, no todas se desarrollaron de la misma manera. En el periodo de 1960 a 1980 los sectores más dinámicos fueron la industria química y la de productos metálicos, maquinaria y equipo, al crecer a tasas superiores a 9% en promedio anual. En contraste, los sectores alimentos, bebidas y tabaco, textiles e industria del cuero, crecieron menos que el promedio de la industria en la década de los sesenta, 5.9 y 6.7%, respectivamente. La industria química fue la que más creció en el periodo de 1980 a 1985, con tasas de 4.6% promedio anual, 3.4 puntos porcentuales encima de la tasa promedio del total manufacturero. Los sectores de textil y del cuero, de madera y de productos metálicos, maquinaria y equipo presentaron tasas de crecimiento negativas durante dicho periodo (ver cuadro N° 14 del anexo estadístico).

En cuanto al Comercio Internacional al inicio de la década de los setentas, se encontraba limitado y poco diversificado. Los principales productos exportados eran básicamente de origen agropecuario y minero, representaban 71.7% del total de las exportaciones, en el periodo 1960 a 1965 las exportaciones representaron 5.6% del PIB. Este porcentaje se redujo significativamente en el periodo de 1970 a 1975, hasta llegar a 3.4%. Por otra parte, dentro del quinquenio de menor crecimiento económico del país, 1980-1985, las ventas de productos mexicanos hacia el exterior alcanzaron el nivel máximo de 33.5% del PIB en 1982 y 21.3% en 1985, en esos años se registraron superávits comerciales a causa de que las exportaciones de petróleo, de representar 0.6% de las exportaciones totales en 1970, se incrementaron a 65% en 1980.

TAMAÑO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

(porcentaje respecto al PIB)

Periodo	Exportaciones/PIB
1960-1965	5.6
1965-1970	4.4
1970-1975	3.4
1975-1980	5.7

Fuente: Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras, México, 1972, 1981.

En lo que a empleo se refiere, de 1960 a 1980 los sectores que registraron las mayores tasas de crecimiento promedio anual fueron las industrias metálicas básicas con 5%, químicos con 4.7% y productos metálicos, maquinaria y equipo con 4.4% (ver cuadro N° 15 del anexo estadístico). El crecimiento en la generación de empleos se redujo en la década de los setenta respecto a la década anterior, al pasar de un promedio anual de 4.7 a 3.4%. Los únicos sectores que presentaron un crecimiento mayor en este periodo en relación con el anterior fueron los de productos metálicos, madera y textiles con 5.2, 4.5 y 2.4%, respectivamente. En el periodo de 1976 a 1980, el empleo creció a una tasa promedio anual de 4.1%; la división más dinámica fue la de industrias metálicas básicas con un crecimiento de 5% promedio anual y de menor dinámica fue textiles, vestido y cuero, con un crecimiento de 2.3 por ciento.

En el periodo de 1960 a 1980 se presentó un importante proceso de acumulación de capital. En la década de los sesentas el monto de capital de la economía creció a una tasa de 10.8% en promedio anual. El ritmo disminuyó a casi la mitad en los setenta, al alcanzar un crecimiento promedio de 5.8%, la reducción en la dinámica del crecimiento del capital se agudizó en la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo, al pasar de 14.1% en los sesenta a 4% en la década siguiente y en la rama de alimentos, bebidas y tabaco, pasó de 11.1 a 1.9% (ver cuadro N° 16 del anexo estadístico). Finalmente este lapso muestra que los montos de capital crecieron a una tasa promedio anual de 8.2%, siendo la división más dinámica la de madera y sus productos, con un crecimiento de 13.2% promedio anual y la de menor crecimiento la de imprenta y editorial, con sólo 4.1%.

En cuanto a la formación bruta de capital, la inversión creció en el periodo de 1960-1980 a una TMCA de 8%. De 1960-1970, fue de 9.1% y en la siguiente década bajó su ritmo a 7.4%.

FORMACION BRUTA DE CAPITAL FLJO 1960-1990
(porcentaje)

Periodo	Tasa de crecimiento promedio anual		
	Total	Pública	Privada
1960-1970 ¹	9.1	10.6	8.5
1970-1980 ¹	7.4	10.5	5.6
1980-1985 ²	-4.5	-7.8	-2.2
1985-1990 ²	2.3	-3.4	5.0

Fuente: 1 INEGI, México 1982, 2 INEGI Sistema de Cuentas Nacionales, México, Banco de datos del INEGI.

El crecimiento de la inversión pública fue superior al crecimiento de la inversión privada durante el lapso 1960-1980, Ya que la primera creció a 10.5% anual y la segunda en sólo 5.6%. En el

periodo de 1980-1985, la inversión total presentó tasas de crecimiento negativas de 4.5% promedio anual, donde destaca la caída de la inversión pública (7.8% promedio anual).

Finalmente la productividad factorial, medida a través de las unidades de producción que se obtienen con una unidad de insumos, mostró un comportamiento mínimo en las distintas divisiones que componen el sector manufacturero, en contraste con el alto crecimiento de la producción, el empleo y de la acumulación de capital en el periodo de 1960-1980. Es decir, creció 1.2% en promedio anual de 1960-1980, por lo cual fue prácticamente nulo, 0.2% en promedio anual, de 1960-1970; mientras que en el periodo 1970-1980, su crecimiento se elevó a 2.2% promedio anual (ver cuadro N° 17 del anexo estadístico).

La industria de la madera y su productos registró un crecimiento negativo de 1.3 y 2.1% en las dos primeras décadas respectivamente. Alimentos bebidas y tabaco, manifestó un crecimiento negativo de 2.9% de 1960-1970, recuperándose en 1970-1980, con un crecimiento positivo del 3.4%. Textiles, vestido y cuero, así como las industrias metálicas básicas crecieron en la década de los sesenta 1.5 y 2.8%, respectivamente, para decrecer ambas divisiones a tasas de 0.4% anual en los 10 años siguientes. Durante estos dos periodos, imprenta y editoriales mantuvo un crecimiento superior al promedio, 3.5% anual. La productividad del sector químico, derivados del petróleo, caucho y plástico creció sobre el promedio con 1.3% en la década de los sesenta y 4.6% en los setenta.

III.1.2.- Principales Políticas Industriales y sus Efectos Cualitativos

El objetivo principal de la política industrial antes de la apertura era lograr la sustitución de importaciones, se buscaba aislar al productor nacional de la competencia del exterior para que abasteciera el mercado interno de manera exclusiva. Esta política de protección a la industria naciente, suponía una relación directa entre protección y aprendizaje: existía plena seguridad de que el fabricante aprendía cuando se le protegía de la competencia del exterior. Sin embargo este supuesto resultó cuestionable en la mayoría de los casos en los cuales se aplicó.

Al inicio de esta política, la industrialización del país también constituyó un objetivo en si mismo, generando empleos y promoviendo el crecimiento económico. Además, prevalecía la idea de que para ser un país moderno y alcanzar un desarrollo sostenido, México no sólo se debía especializar en la producción de actividades primarias, como sucedió después de la segunda guerra mundial, es

decir la industrialización propiciaba beneficios sociales tales como tecnología asociada, capacitación y derrama económica en otros sectores. Sin embargo tampoco justificaba las razones por las cuales debía brindarse la protección a través de un mecanismo de sustitución de importaciones o de otros apoyos de tipo sectorial. Asimismo se pretendía proteger a los sectores específicos considerados prioritarios para alcanzar la industrialización, el criterio de selección variaba de acuerdo a la importancia que se le confería a determinadas variables en el tiempo; en otras ocasiones el ahorro de divisas era el criterio más adecuado o bien la autosuficiencia, la generación de empleos, la tecnología utilizada, la presencia de insumos en el país, la localización geográfica o simplemente la fuerza del cabildeo de los sectores.

Ahora bien, los principales instrumentos que conformaron la política de protección comercial fueron los aranceles, los precios oficiales (precios unitarios sobre los cuales se cobra el arancel) y las restricciones cuantitativas por medio de permisos previos y cuotas máximas de importación. Otros instrumentos también se consideraban parte integrante de la política comercial cuando se empleaban como barreras técnicas al comercio: los procedimientos aduanales, los permisos sanitarios o ecológicos, los requisitos de embarque y etiquetado y las normas de calidad y origen, entre otros. Los aranceles, los permisos previos y los precios oficiales, formaron parte de los instrumentos que más se utilizaron y los de mayor influencia hasta los años ochenta. Cabe señalar que estos instrumentos no sólo se utilizaban para proteger la industria, sino para otros fines como sostener el tipo de cambio, evitar la salida de divisas o simplemente para ampliar los niveles de recaudación.

En sus inicios, la protección se orientó a promover la producción de bienes de alto consumo por medio de los aranceles. En la década de los treinta, el nivel de arancel dependía del tipo de industria y de su potencialidad. En 1931, el arancel promedio ponderado de la tarifa era de 24%, mientras que el máximo era de 63% y se aplicaba a la industria textil.^{3/} Durante las décadas de los treinta y cuarenta los niveles arancelarios tendieron a crecer, éste constituyó el instrumento más importante de la protección comercial mexicana hasta 1947. En 1956 el porcentaje de fracciones arancelarias controladas con permisos previo era de 25.3%, llegó a 60% en 1965, a 68.3% en 1970, y abarcó el 100% de las importaciones en 1978. El número de productos que requería permisos previo fluctuó entre 40 y 100% del total de fracciones arancelarias en las últimas décadas, como se muestra enseguida.

3/ Idem. pp. 22-23

decir la industrialización propiciaba beneficios sociales tales como tecnología asociada, capacitación y derrama económica en otros sectores. Sin embargo tampoco justificaba las razones por las cuales debía brindarse la protección a través de un mecanismo de sustitución de importaciones o de otros apoyos de tipo sectorial. Asimismo se pretendía proteger a los sectores específicos considerados prioritarios para alcanzar la industrialización, el criterio de selección variaba de acuerdo a la importancia que se le confería a determinadas variables en el tiempo; en otras ocasiones el ahorro de divisas era el criterio más adecuado o bien la autosuficiencia, la generación de empleos, la tecnología utilizada, la presencia de insumos en el país, la localización geográfica o simplemente la fuerza del cabildeo de los sectores.

Ahora bien, los principales instrumentos que conformaron la política de protección comercial fueron los aranceles, los precios oficiales (precios unitarios sobre los cuales se cobra el arancel) y las restricciones cuantitativas por medio de permisos previos y cuotas máximas de importación. Otros instrumentos también se consideraban parte integrante de la política comercial cuando se empleaban como barreras técnicas al comercio: los procedimientos aduanales, los permisos sanitarios o ecológicos, los requisitos de embarque y etiquetado y las normas de calidad y origen, entre otros. Los aranceles, los permisos previos y los precios oficiales, formaron parte de los instrumentos que más se utilizaron y los de mayor influencia hasta los años ochenta. Cabe señalar que estos instrumentos no sólo se utilizaban para proteger la industria, sino para otros fines como sostener el tipo de cambio, evitar la salida de divisas o simplemente para ampliar los niveles de recaudación.

En sus inicios, la protección se orientó a promover la producción de bienes de alto consumo por medio de los aranceles. En la década de los treinta, el nivel de arancel dependía del tipo de industria y de su potencialidad. En 1931, el arancel promedio ponderado de la tarifa era de 24%, mientras que el máximo era de 63% y se aplicaba a la industria textil.^{3/} Durante las décadas de los treinta y cuarenta los niveles arancelarios tendieron a crecer, éste constituyó el instrumento más importante de la protección comercial mexicana hasta 1947. En 1956 el porcentaje de fracciones arancelarias controladas con permisos previo era de 25.3%, llegó a 60% en 1965, a 68.3% en 1970, y abarcó el 100% de las importaciones en 1978. El número de productos que requería permiso previo fluctuó entre 40 y 100% del total de fracciones arancelarias en las últimas décadas, como se muestra enseguida.

3/ Idem. pp. 22-23

REGIMEN ARANCELARIO

(porcentaje)

AÑO	Importaciones sujetas a permiso
1963 ²	45.0 ¹
1965 ²	60.0 ¹
1966 ⁴	100.0 ¹
1969 ³	65.1 ¹
1970 ³	68.3 ¹
1973 ³	64.3 ¹
1974 ²	74.3*
1975 ⁴	91.0 ¹
1978 ⁴	100.0 ¹
1979 ⁴	40.9 ¹
1982 ⁴	100.0*

Fuente: 1 Porcentaje del número de fracciones sujetas a precio oficial.

2 A. Cárdenas Ortega, Algunos Aspectos Sobre los Instrumentos de Control en la Política de Comercio Exterior México, Investigación Económica núm. 137, enero marzo de 1976, cuadro 3.

3 Ricardo Cavazos L., Evolución del Proteccionismo en México, México, Comercio y Desarrollo, nov-dic 1977, pp. 41

4 SECOFI, La Política Arancelaria en Cifras, noviembre de 1988 (mimeografiado)

* Porcentaje del valor total de las importaciones.

Aunque estas fluctuaciones se debieron en parte a cambios en la política industrial, se explican también porque los permisos de importación fueron utilizados como auxiliares para disminuir las presiones en la balanza de pagos. Es así como el modelo propició que al momento de cerrar la economía, la industria nacional creciera aceleradamente al abastecer de manera exclusiva el mercado interno. A partir de entonces, la incapacidad de la industria para buscar nuevos mercados en el exterior propició que la inversión empezara a contraerse al igual que el crecimiento industrial. La política comercial proteccionista se complementó con la regulación por parte del Estado prácticamente en todos los renglones de la actividad económica del país. El gobierno estableció todo tipo de regulaciones con el fin de distribuir parte de las rentas económicas que generaba la alta protección comercial en los mercados.^{4/}

4/ Idem. pp. 26

Asimismo se controlaba la entrada y salida de nuevos competidores, se incidía en controles generalizados de precios y se aplicaban regulaciones restrictivas en materia de inversión extranjera a la producción y distribución de ciertos productos, así como a la explotación de recursos naturales. Esta situación provocó que los beneficios que recibían muchos sectores a través de la elevada protección comercial se neutralizaran al absorber los costos y distorsiones derivadas de la excesiva regulación que se les imponía. También se reguló tanto la inversión extranjera directa como la transferencia de tecnología del exterior a fin de evitar que las rentas monopólicas derivadas del sistema de protección salieran del país. Paralelamente, se impedía la participación mayoritaria de la inversión extranjera en actividades que, por lo general, coincidían con ser las más reguladas y a su vez generaban las mayores rentas u obtenían subsidios directos.^{5/}

Con los años se acumularon leyes, reglamentos, códigos y disposiciones que constituyeron serios impedimentos para el desarrollo de la actividad económica. Infinidad de regulaciones se tornaron obsoletas y en algunos casos abiertamente contradictorias. Todo ello causó grandes costos a la sociedad: daño en los niveles de competencia, productividad y eficiencia, calidad de los productos y en general limitó el potencial de crecimiento económico. Asimismo se generaron efectos distributivos, privilegiando a ciertos grupos de la sociedad a costa de otros. La aplicación, integración y coerción del esquema regulatorio recaía en el libre arbitrio de diversas autoridades. Esto generó problemas de corrupción y dificultó la toma de decisiones de los particulares, debido a la incertidumbre e inseguridad jurídica, asociadas con la actuación del gobierno.^{6/}

Ahora bien el papel del Estado como productor directo de bienes y servicios evolucionó constantemente desde el inicio del programa de sustitución de importaciones. Al principio la creación de empresas paraestatales planteaba como objetivo proveer bienes y servicios básicos a la población, así como administrar sectores nacionalizados. En este sentido, se creó la Comisión Federal de Electricidad, Petróleos Mexicanos, Ferrocarriles Nacionales y diversos bancos de desarrollo.^{7/} Así se invirtieron recursos en la producción de acero, carbón, fertilizantes y papel.

En 1938, se inició el primer plan sexenal, sólo existían 36 empresas públicas, básicamente relacionadas con el petróleo y electricidad. Para 1970, se habían incorporado 236. Al disminuir la dinámica de la inversión privada a principios de los setentas, El estado decidió impulsarla con una mayor inversión total.

5/ *Idem* pp. 26.

6/ *Idem* pp. 30

7/ *Aspe Armella Pedro; El Camino Mexicano de la Transformación Económica; México, Ed. FCE, 1993, pp. 29*

La inversión del sector paraestatal pasó de representar 4.6 del PIB, a cerca de 8% en 1981. La inversión pública se aplicaba de manera indiscriminada en prácticamente todas las áreas de la economía, en 1982 el número de empresas paraestatales ascendía a 1155, las cuales ocupaban el 10% del empleo total de la economía y contribuía con el 18.5% del producto bruto nacional. El crecimiento que tuvo el sector paraestatal no respondió al carácter estratégico de las empresas del Estado, sino a una operación masiva de rescate destinada a conservar fuentes de empleo en empresas técnicamente quebradas.^{8/}

Por otro lado, en sus inicios el esquema fiscal mexicano estaba diseñado para recaudar impuestos con un mínimo costo administrativo para el fisco. Existían los impuestos de carácter cedular que gravaban a los contribuyentes de acuerdo con sus fuentes de ingresos hasta 1960. Asimismo, se aplicaba un gran número de impuestos especiales sobre la producción industrial, la explotación de recursos naturales como minería y petróleo y sobre el comercio exterior.

A mediados de los sesenta se eliminaron los impuestos de tipo cedular, estableciendo el impuesto global sobre el ingreso, tanto a empresas como a personas físicas. El impuesto sobre la renta se dividía entre causantes mayores y menores de acuerdo a cierto monto de ingresos, los primeros tributaban sobre una tasa progresiva con una tasa máxima de 42%, a excepción de la agroindustria y editorial. Existían fuertes incentivos para subdividir proyectos de inversión gravados a una tasa menor o para buscar una mayor utilidad en las empresas. Se utilizó el esquema de acreditamientos fiscales a través de Certificados de Promoción Fiscal (Ceprofis) en el impuesto sobre la renta a empresas, como parte del subsidio para los sectores industriales prioritarios.^{9/}

8/ Idem. pp. 30-31

9/ Fernández Arturo y Ricardo Samaniego; *A Description and analysis of the Estructure of Fiscal Incentives to Industry in México*; ITAM, México, 1986. cuadro estructura impositiva en México

III.1.3.- Correlación entre los Diversos Instrumentos de Política y sus Efectos en la Producción, el Empleo, la Inversión y la Productividad

Para el desarrollo de este inciso se tomó en consideración la ponencia presentada en el Colegio de México, en un Seminario sobre la Política Industrial en México, celebrado en abril de 1994, editado a finales de año por SECOFI, NAFINSA y FCE. La determinación de emplear la información es debido al periodo de investigación que se estudia y que, debido a la enorme información que se requiere y por ser un tema de análisis amplio, utilizamos los resultados que se obtuvieron.

Para realizar la evaluación de la eficacia de los instrumentos sectoriales de política industrial se tomaron los indicadores de generación de empleos, inversión, productividad y el crecimiento de la producción. La metodología utilizada en esta investigación fue la propuesta por Richard Beason y David E. Westein.¹⁰⁷

Así, se estimaron los coeficientes de correlación simple entre la protección efectiva implícita, los subsidios menos los impuestos indirectos, la tasa efectiva impositiva y los créditos de la banca de desarrollo con el crecimiento del PIB manufacturero en cada una de las ramas industriales, con el empleo, la acumulación de capital y la productividad empresarial. La decisión de adoptar la protección efectiva implícita fue porque engloba instrumentos de política comercial. Asimismo la tasa efectiva impositiva fue seleccionada, porque mide la tasa marginal impositiva, una vez considerado el impuesto sobre la renta a las empresas y los incentivos sobre la inversión y el empleo, los subsidios menos los impuestos indirectos y los créditos de la banca de desarrollo, por ser los instrumentos más comunes de la política sectorial.

La estimación de estas correlaciones permite medir la asociación de una variable a otra aunque debe aclararse que no se puede establecer una relación sólida de causalidad. Sin embargo, frente a las limitaciones de la información y de modelos de equilibrio general desarrollados para la economía mexicana, esta metodología ofrece un primer acercamiento, del que pueden derivar conclusiones preliminares acerca de las políticas sectoriales. Las correlaciones estimadas y sus resultados se presentan en los cuadros siguientes:

¹⁰⁷ Richard Beason y David E. Westein, *Growth, Economics of Scale, and Targeting in Japan (1955-1990)*, Harvard Institute of Economic Research, (Documento para discusión 1644), 1993.

Correlación del PBI con	Coefficiente de correlación
Protección efectiva ¹	0.46*
Crédito ¹	0.46*
Impuestos menos subsidios ²	-0.58*
Tasa efectiva de impuestos ³	-0.13*

* No existe correlación estadísticamente significativa en un nivel de confianza del 95%

1 periodo 1960-1980, 2 periodo 1970-1980, 3 periodo 1980-1985

Fuente: La política Industrial Ante la Apertura. SECOFI; NAFINSA; FCE, México, 1994, pp. 42-47

Los datos que se obtienen del cuadro anterior son que existe una baja correlación (0.46) entre las ramas industriales que presentaron los niveles más altos de protección efectiva implícita y aquellas ramas que presentaron un mayor crecimiento en su producción. No existe correlación estadísticamente significativa entre las divisiones del sector manufacturero con mayor protección efectiva implícita y las divisiones que generaron mayor empleo, mayor acumulación de capital y mayor productividad sectorial total.

Correlación del empleo con	Coefficiente de correlación
Protección efectiva ¹	0.52*
Crédito ¹	0.56*
Impuestos menos subsidios ²	-0.41*
Tasa efectiva de impuestos ³	-0.38*

* No existe correlación estadísticamente significativa en un nivel de confianza del 95%

1 periodo 1960-1980, 2 periodo 1970-1980, 3 periodo 1980-1985

Fuente: La política Industrial Ante la Apertura. SECOFI; NAFINSA; FCE, México, 1994, pp. 42-47

Se manifiesta una alta correlación negativa (-0.38) entre las divisiones del sector manufacturero que lograron los mayores subsidios netos de impuestos indirectos y las que obtuvieron la mayor productividad empresarial. No se plantea una correlación estadísticamente relevante entre dichas divisiones y aquellas con mayor crecimiento del producto, empleo y de acumulación de capital, tal y como se muestra en el siguiente cuadro.

Correlación del capital con	Coefficiente de correlación
Protección efectiva ¹	0.00*
Crédito ¹	0.17*
Impuestos menos subsidios ²	0.29*
Tasa efectiva de impuestos ³	0.57*

* No existe correlación estadísticamente significativa en un nivel de confianza del 95 %

1 periodo 1960-1980, 2 periodo 1970-1980, 3 periodo 1980-1985

Fuente: La política Industrial Ante la Apertura. SECOFI; NAFINSA; FCE, México, 1994, pp. 42-47

Por otra parte, se exhibe una correlación negativa entre las divisiones del sector manufacturero que recibieron la menor tasa efectiva de impuestos y los sectores que obtuvieron la mayor productividad empresarial total (-0.95), no existe una relación estadísticamente significativa con el resto de las variables.

Correlación de la productividad empresarial con	Coefficiente de correlación
Protección efectiva ¹	0.17*
Crédito ¹	0.2*
Impuestos menos subsidios ²	-0.81*
Tasa efectiva de impuestos ³	-0.95*

* No existe correlación estadísticamente significativa en un nivel de confianza del 95 %

1 periodo 1960-1980, 2 periodo 1970-1980, 3 periodo 1980-1985

Fuente: La política Industrial Ante la Apertura. SECOFI; NAFINSA; FCE, México, 1994, pp. 42-47

No existe una relación estadísticamente significativa de las divisiones que recibieron mayores créditos de la banca de desarrollo con aquellas en las cuales creció más la producción, las que generaron el mayor empleo, que acumularon mayor capital y que lograron una mayor productividad.

En general los coeficientes de correlación entre los diferentes instrumentos de política son bajos, con excepción de los impuestos menos subsidios, los cuales están correlacionados negativamente con los demás instrumentos.

La baja o nula correlación entre los instrumentos de política sectorial como la protección, las tasas impositivas efectivas, los impuestos indirectos y subsidios y los créditos de la banca de desarrollo con el empleo y la producción, puede ser explicada porque todas las políticas se neutralizaron unas a otras entre sí.^{11/}

La productividad, factor que es fundamental en el crecimiento de la economía, tuvo un desempeño pobre en el periodo 1960-1980, por tanto su contribución fue mínima para explicar el crecimiento de la economía. La correlación entre las políticas sectoriales mencionadas y el crecimiento de la productividad resultó alta y negativa, ya que las políticas no lograron una transferencia neta de cada sector. Sin embargo, sí introdujeron distorsiones en los incentivos económicos al afectar las decisiones entre el uso del trabajo y el capital, en la asignación de recursos entre sectores, en la rentabilidad entre sectores y en los precios relativos de los bienes y servicios.

Correlación de	Crédito	Protección efectiva 1960	Protección efectiva 1970	Protección efectiva 1980	Impuestos - subsidios 1970	Impuestos - subsidios 1980	Tasa efectiva de imp. 1980
Con crédito	-	0.10	0.15	0.16	-0.48	-0.07	-0.22
Protección efectiva							
1960	0.10	-					
1970	0.15		-		-0.40		
1980	0.16			-		-0.50	-0.03
Impuestos - Subsidios							
1970	-0.48		-0.40				
1980	-0.07			-0.50			
Tasa Efectiva de Impuestos							
1980	-0.22					0.25	-

* No existe correlación estadísticamente significativa en un nivel de confianza del 95%

Fuente: La política Industrial Ante la Apertura. SECOFI; NAFINGA; FCE, México, 1994, pp. 46

11/ García R. Adalberto coordinador, La Política industrial en México, SECOFI, COLMEX, ITAM, CONCAMIN, México, 1994, pp. 23-28

Las variables que explican el notable crecimiento económico entre 1960-1980 se encuentran en la estabilidad macroeconómica en el marco institucional, en el crecimiento de la fuerza de trabajo y sus niveles de calidad, así como en la acumulación de capital en la economía mexicana.^{12/}

III.2.- Los Instrumentos de la Nueva Política Industrial

El periodo 1977-1994 se caracteriza por la transición en muchos sentidos, y esto de alguna forma ha condicionado el desarrollo de la política industrial. Pasamos de una economía cerrada a una abierta. En esencia, el nuevo enfoque de política industrial tiene como propósito fundamental crear mercados competitivos. En contraste con el pasado ésta se caracterizaba por una participación excesiva del gobierno en la industria, la cual también se expresaba en regulaciones excesivas que obstaculizaban el desempeño empresarial, así como por una protección exagerada, y en ocasiones redundante, de determinadas ramas industriales, en detrimento de otras.

Ante este panorama, y como resultado de la profunda crisis que enfrentó la economía en los años ochenta, y en particular en 1986-1987, se estableció una nueva estrategia que tomó la forma de medidas de carácter estructural, referidas a la apertura comercial y a la desregulación económica, y medidas de tipo macroeconómico coyuntural, enfocadas a lograr la estabilización global.^{13/}

La desregulación de diversos sectores, ramas industriales, y actividades comerciales resultó un paso obligado, que en lo interno era la contraparte de los compromisos de liberalización comercial con el exterior, ésta ha abarcado un gran número de actividades, entre las que destacan: el autotransporte federal, el etiquetado y envasado de productos, la transferencia de tecnología, el uso de patentes y marcas, las actividades de la industria automotriz, petroquímica, de equipo de cómputo, farmacéutica, salinera, azucarera, etc. Al mismo tiempo, se ha avanzado en la eliminación de diversos controles y subsidios de tipo administrativo, fiscal y financiero entre otros.

12/ Sánchez Ugarte F. M. Fernández P. Eduardo P. Moia; *La Política Industrial Ante la Apertura*, Ed. SECOFI, NAFINSA, FCE., México, 1994, pp. 15-17

13/ Villarreal René; *La Contrarrevolución Monetarista: Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo*; Ed. FCE, Oceano, México, 1986, pp. 384-426

En los últimos años el esfuerzo de apertura se ha centrado en las negociaciones, terminación y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLC). La nueva política industrial se ha puesto en práctica por medio de un conjunto de instrumentos que incluyen los siguientes: la promoción de la inversión, el comercio exterior, la política comercial, normalización y calidad, tecnología, capacitación y asistencia técnica, pequeña y mediana industria, así como de carácter financiero y ecológico. Asimismo se han operado los programas sectoriales, la política de precios y compras públicas y la política regional.^{14/} La promoción a la inversión y el comercio exterior es instrumento fundamental de la nueva política industrial, por lo que se analizan más ampliamente.

III.2.1.- Promoción de la Inversión y del Comercio Exterior

Como se dijo anteriormente, la inversión y las exportaciones han sido los factores que han impulsado el crecimiento económico e industrial de México en la etapa reciente. Estas políticas abarcan medidas en materia tributaria, en donde se ha instrumentado un sistema impositivo competitivo, con relación al resto del mundo, incluyéndose tratados para evitar la doble tributación, cuyo propósito es tratar de que la inversión fluya al país sin distorsiones impositivas. En cuanto a los estímulos fiscales, éstos constituyen incentivos de carácter general, que contrastan con los estímulos selectivos y casuísticos del pasado.^{15/}

La promoción de la inversión extranjera directa ha sido clave en esta nueva etapa del desarrollo industrial. Esto es así, no sólo porque se requieran los recursos financieros externos para complementar el ahorro nacional, sino porque, adicionalmente, esta inversión aporta la tecnología avanzada y el acceso a los mercados internacionales, con lo que se facilita la entrada de las empresas mexicanas a dichos mercados.

Se cuenta con una legislación que comprende la Nueva Ley para la Inversión Extranjera y un nuevo reglamento,^{16/} que la regula en aspectos más específicos. Como organismo encargado de la promoción, ha estado funcionando el Consejo Mexicano de Inversiones, en el cual colaboran los sectores público y privado, especialmente instituciones financieras.

14/ Sánchez Ugarte F. M. Fernández P. Eduardo P. Mota; *La Política Industrial Ante la Apertura*, Ed. SECOFI, NAFINSA, FCE., México, 1994, pp. 53

15/ *Idem*, pp. 61

16/ La nueva Ley de Inversión Extranjera se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993.

Asimismo se ha implementado el Sinpex, como sistema de información, promoción y negociación, con los inversionistas extranjeros y nacionales. La promoción del comercio exterior incluye varios instrumentos, entre ellos la Compex que es una comisión de coordinación de políticas y acciones de fomento, funciona como foro que da solución a los problemas que enfrentan los exportadores. El esquema Altex reconoce la contribución decisiva que hacen las empresas altamente exportadoras al equilibrio comercial externo y persigue darles facilidades de tipo administrativo, fiscal y financiero, lo mismo que el Pitex, que se especializa en las empresas que requieren de importaciones temporales para lograr su producción para los mercados externos. Asimismo, el Draw Back que consiste en la devolución de impuestos.

En cuanto a la política comercial se le considera la más importante para el desarrollo industrial, en particular, por que el comportamiento de las empresas en los próximos años se verá profundamente determinadas por la operación de los tratados comerciales, que definen las políticas a seguir en el largo plazo. De mayor relevancia es el TLC de América del Norte, ya que las inversiones y las escalas de producción para un gran número de empresas aumentarán y cambiarán de decisiones sobre líneas y modelos, que ahora atenderán el mercado regional. Lo mismo sucederá al entrar en operación el Acuerdo Comercial con Colombia y Venezuela, el Acuerdo de Complementación Económica con Chile y los Acuerdos con los Países Centroamericanos. Dentro de estos acuerdos, un aspecto básico de la política arancelaria es la definición de los aranceles a terceros países. Asimismo la regla octava tendrá especial utilidad en la industria automotriz y de equipo de cómputo, al simplificar la operación aduanera. Las franjas fronterizas y zonas libres cambian su sentido al aplicarse los acuerdos comerciales, el objetivo central es tener un régimen arancelario unificado con el resto del país en el mediano plazo, eliminando cualquier tratamiento diferencial, por zonas geográficas o por sectores.^{17/}

17/ El 24 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto que establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país para el comercio, restaurantes, hoteles y otros servicios ubicados en la región fronteriza norte, el cual sustituye el decreto del 31 de octubre de 1989. En el decreto de región fronteriza fueron abrogadas las zonas libres a partir del 1 de febrero de 1994.

Asimismo se ha implementado el Sinpex, como sistema de información, promoción y negociación, con los inversionistas extranjeros y nacionales. La promoción del comercio exterior incluye varios instrumentos, entre ellos la Compex que es una comisión de coordinación de políticas y acciones de fomento, funciona como foro que da solución a los problemas que enfrentan los exportadores. El esquema Altex reconoce la contribución decisiva que hacen las empresas altamente exportadoras al equilibrio comercial externo y persigue darles facilidades de tipo administrativo, fiscal y financiero, lo mismo que el Pitex, que se especializa en las empresas que requieren de importaciones temporales para lograr su producción para los mercados externos. Asimismo, el Draw Back que consiste en la devolución de impuestos.

En cuanto a la política comercial se le considera la más importante para el desarrollo industrial, en particular, por que el comportamiento de las empresas en los próximos años se verá profundamente determinadas por la operación de los tratados comerciales, que definen las políticas a seguir en el largo plazo. De mayor relevancia es el TLC de América del Norte, ya que las inversiones y las escalas de producción para un gran número de empresas aumentarán y cambiarán de decisiones sobre líneas y modelos, que ahora atenderán el mercado regional. Lo mismo sucederá al entrar en operación el Acuerdo Comercial con Colombia y Venezuela, el Acuerdo de Complementación Económica con Chile y los Acuerdos con los Países Centroamericanos. Dentro de estos acuerdos, un aspecto básico de la política arancelaria es la definición de los aranceles a terceros países. Asimismo la regla octava tendrá especial utilidad en la industria automotriz y de equipo de cómputo, al simplificar la operación aduanera. Las franjas fronterizas y zonas libres cambian su sentido al aplicarse los acuerdos comerciales, el objetivo central es tener un régimen arancelario unificado con el resto del país en el mediano plazo, eliminando cualquier tratamiento diferencial, por zonas geográficas o por sectores.^{17/}

17/ El 24 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el decreto que establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país para el comercio, restaurantes, hoteles y otros servicios ubicados en la región fronteriza norte, el cual sustituye el decreto del 31 de octubre de 1989. En el decreto de región fronteriza fueron abrogadas las zonas libres a partir del 1 de febrero de 1994.

III.2.2.- La Política Para la Industria Maquiladora de Exportación

Diversas medidas se han destinado a promover el desarrollo de la industria maquiladora, la cual se ha consolidado en términos estadísticos en los últimos años como uno de los principales generadores de empleo y de divisas con que cuenta el país. El gobierno federal ha definido un marco normativo que responde a la situación de apertura externa de la economía y de la propia industria maquiladora, con el Decreto para el Fomento y Operación de la IME, publicado el 22 de diciembre de 1989. En este ordenamiento se consideran dos grandes áreas. Simplifica y desconcentra los procedimientos relativos al sector e incorpora nuevos lineamientos que favorecen sus operaciones. Se han reducido los tiempos de resolución de los trámites y los procedimientos se resuelven en el lugar de la planta. Se ha establecido la ventanilla única, que permite al inversionista realizar ante una sola dependencia sus trámites.

Entre las nuevas disposiciones destaca la importación de insumos y equipo productivo así como de equipo no vinculado directamente con la producción de la empresa, tales como: telecomunicación, cómputo, y cajas de tráileres y contenedores, se incorporan las actividades de servicio y las actividades de maquila por capacidad ociosa en el esquema, asimismo, se introducen las operaciones de transferencia y submaquila entre empresas maquiladoras y empresas sin programa de maquila.

El nuevo esquema de ventas en el mercado nacional permite una mayor participación del sector maquilador en el mismo. Ofrece alternativas al pagar el impuesto de importación con base en el arancel del producto terminado o en el arancel correspondiente a las partes y componentes extranjeros, los proyectos denominados "albergue" o "shelter" brindan al inversionista extranjero la opción para realizar operaciones de maquila sin administrarlas directamente.

El decreto que modifica al diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 24 de diciembre de 1993. Este nuevo ordenamiento elimina la restricción de las ventas en el mercado nacional. Las libera paulatinamente durante los próximos siete años, así como el requisito de presentar una balanza equilibrada de divisas para las empresas, además, permite que las actividades de los servicios se ofrezcan a las maquiladoras o a las empresas que cuenten con un programa de importación temporal para producir artículos de exportación.

En la política de promoción de maquiladoras participa el sector público y privado, con los tres niveles de gobierno, la banca de desarrollo y comercial, así como los organismos promotores privados y propietarios de parques industriales, en esta promoción sobresale la difusión del esquema

de maquila y el propósito de impulsar la integración nacional de la IME, así como la reubicación de empresas fuera de la franja fronteriza norte.

III.3.- El Desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en el Periodo 1984-1994

En terminos generales, la IME se ha convertido en los últimos diez años en un importante detonador del desarrollo económico de la franja fronteriza norte del país. Su impacto a nivel nacional se ha reflejado basicamente en un crecimiento importante en el número de establecimientos, los cuales se han más que duplicado en el lapso de estudio, al pasar de 722 en 1984 a 2,064 en 1994, lo que significa una tasa media de crecimiento anual del 11.1% que comparada con el periodo anterior significa 10% anual de diferencia (ver cuadro N° 18 y 19 del anexo estadístico). De manera paralela se aprecia un incremento medio anual significativo del 1.6% en la generación de empleos, en tanto que el valor agregado presenta un 16.4% de diferencia en los dos periodos de estudio. Asimismo se puede decir que se ha triplicado el número de fuentes de ocupación, el cual asciende para 1994 a 579,422 mil empleos.

Por lo que se refiere al valor agregado, que equivale a la aportación neta de divisas de este sector a la economía nacional, las cifras indican un crecimiento del 59.4% lo que da como resultado que para 1994 este sector alcance los 78,314 millones de nuevos pesos por este concepto (ver cuadro N° 18 y 20 del anexo estadístico). Aquí es importante destacar también que a pesar de la dinámica de la IME, la proporción de insumos nacionales se ha mantenido relativamente estable, el porcentaje sigue siendo similar al porcentaje del periodo anterior 1.4%.^{18/}

Es también relevante subrayar que no obstante la contención salarial que ha caracterizado el panorama laboral de los últimos años las remuneraciones y prestaciones al personal ocupado se han incrementado a una tasa media anual del 60.4%, en los últimos diez años, es decir un 29.1% más que el periodo 1974-1983. (ver cuadros N° 20, 21 y 22 del anexo estadístico)

En el periodo de referencia la economía mexicana ha experimentado una de las crisis más severas de su historia contemporánea, lo que ha derivado en la reducción significativa del crecimiento económico, de la inversión y del empleo. Con algunas excepciones, el crecimiento del sector industrial se ha contraído y el mercado interno continúa aún sin encontrar caminos viables y sostenidos para su recuperación.

18/ SECOFI; Balance y Perspectivas de la IME 1983-1988 México, mimeografiado, 1988, pp. 4

Adicionalmente la escasez de divisas, la deuda externa y el servicio de la misma han restringido las oportunidades de financiamiento del desarrollo y las posibilidades de apoyo a importantes programas de infraestructura y servicios, que son indispensables para no detener el crecimiento de las actividades productivas.

En este contexto la IME por su estrecha vinculación con el exterior y por la dinámica propia de sus actividades, ha podido no sólo mantenerse separada de los efectos de la crisis sino que incluso, ha logrado una evolución acelerada y sostenida que la sitúa como un importante rubro de los ingresos de cuenta corriente de la balanza de pagos del país y como una fuente de generación de empleos, no sólo en la frontera norte sino también en otras regiones del territorio nacional.

III.3.1.- Importancia Como Generadora de Divisas

La generación de divisas de la IME en nuestro país, se evalúa sobre la base de la derrama económica de esta industria, medida a través del valor agregado, donde el principal componente es el de sueldos y salarios, cuyo peso relativo es muchas veces superior al 50% (ver cuadro N° 22 del anexo estadístico), los demás componentes son: prestaciones gastos diversos y utilidades.

Estadísticamente, las divisas generadas por la IME se registran como ingresos por servicios de transformación en la balanza de pagos del país. En 1983 la generación de divisas se situó en 829.5 millones de dólares (mdd), cifra que significó una reducción del 2.6% respecto a 1982, variación que se explica fundamentalmente por las devaluaciones ocurridas en ese mismo año, lo cual desvaloriza la cantidad de dólares del pago a los factores componentes del valor agregado, esencialmente la tasa salarial (que constituye el mayor porcentaje del valor agregado). Para 1984 la generación de divisas se coloca en los 1,155 mdd lo cual representó una variación anual con respecto al año anterior de 41%, esto fue debido a la estabilidad del tipo de cambio y la recuperación económica de los Estados Unidos. Los dos siguientes años presentaron la misma tendencia, en 1987 se inicia un repunte notable. La cantidad de divisas generadas fue de 1,600 mdd que representó una tasa media de crecimiento del 24.5%. Este aumento tiene su explicación en el incremento de la inversión en la industria, así como por la disminución del deslizamiento del tipo de cambio. Para 1988 se tuvo una tasa de crecimiento del 46.5%. Aquí cabe señalar que sólo tres actividades (material y equipo de transporte, aparatos y equipo eléctrico y electrónicos y accesorios de la misma rama industrial) aportaron el 67% de las divisas generadas por la IME en su conjunto. Los siguientes años continuaron con la misma tendencia, aunque se pueden apreciar disminuciones de varios dígitos de diferencia.

Finalmente cabe hacer notar que la generación neta de divisas mostró un crecimiento anual del 21.8% al pasar de 818 mdd. en 1983 a 4,809, mdd en 1992. La cifra de este último año representó el 7.9% en la cuenta corriente de la balanza de pagos, convirtiéndose en la segunda fuente de divisas para el país después el petróleo.

Es indudable que la IME se ha colocado en un lugar preponderante dentro de los sectores más importantes en cuanto a generación de divisas. Lo anterior se hace evidente a partir de los años ochenta, cuando se inicia un repunte de la actividad. Al realizar una comparación de la IME con el sector turístico y de transacciones fronterizas, que tradicionalmente son los rubros importantes en la generación de divisas, se observa lo siguiente:

GENERACION DE DIVISAS EN MEXICO 1983-1992

Tasa de crecimiento anual

AÑO	INDUSTRIA MAQUILADORA	TURISMO	TRANSACCIONES FRONTERIZAS
1983	-2.6	15.5	-10.7
1984	41.2	20.2	20.3
1985	11.0	-12.0	-11.2
1986	0.2	4.0	1.5
1987	25.5	28.3	2.3
1988	46.5	10.6	18.8
1989	30.1	17.2	24.5
1990	19.1	14.0	14.0
1991	13.7	11.2	1.6
1992	16.3	2.2	1.4

Fuente: Informe anual del Banco de México. 1983-1994

Se puede apreciar en el cuadro anterior que la IME presenta tasas superiores a los dos sectores de referencia, se observa también que sólo en los años de 1983, 1985 y 1986 hubo estancamiento. Sin embargo, lo que nos interesa es determinar si la contribución de la IME a la balanza de pagos mantiene una tendencia favorable en este rubro y si esta aportación puede tomarse en cuenta como una fuente estable que contribuya al desarrollo de los programas económicos internos del país. Se puede resumir que como es evidente, el comportamiento es inestable y no mantiene una tendencia ascendente. Adicionalmente, la mayoría de los insumos (98%) que requiere la IME provienen del exterior, (ver cuadros N° 23 y 24 del anexo estadístico) lo que aumenta considerablemente el nivel de importaciones.

Asimismo es necesario destacar que es riesgoso contar con la contribución de la IME como uno de los principales rubros generadores de divisas, ya que sus altibajos son parte de una tendencia, y dada la dependencia de la IME del exterior (principalmente de los Estados Unidos), así como de su escasa participación dentro de la composición del capital fijo, por otro lado no se puede negar que la generación de divisas de la IME es real e importante en los últimos años, sin embargo hay que aclarar que esta aportación se da en situaciones coyunturales de la economía mundial y por lo tanto no son persistentes, como lo demuestra el cuadro anterior.

III.3.2.- Creación de Empleos de la Industria

Como ya se ha mencionado, la generación de empleos es una de las causas por las que se le ha dado a la IME un trato preferencial en las políticas de fomento. Se puede afirmar que en números absolutos, ha sido muy importante su participación en este rubro como se expondrá a continuación.

En el periodo de 1984 a 1994, se aprecia una tendencia ascendente, con una TMCA del 7.7%, ya que se pasó de 202,078 empleados a 579,422, respectivamente, (ver cuadro N° 21 del anexo estadístico). Asimismo se observa que las ramas más sobresalientes fueron, en orden de importancia, la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, equipo y accesorios automotrices y la industria textil. Aquí es importante señalar que en el año 1994, se observa una disminución del empleo con respecto al año anterior en la mayoría de las ramas, debido a que 131 empresas dejaron de funcionar, originado principalmente por la inestabilidad política que caracterizó al país en este año (levantamiento armado en el estado de Chiapas, asesinato del candidato presidencial del partido oficial, elecciones presidenciales, cambio de gobierno y finalmente la devaluación de la moneda).

Por otra parte, el empleo en la IME sigue concentrado en las actividades de prendas de vestir, producción de ensamble de productos eléctricos y electrónicos y en la producción de equipo de transporte. Estas actividades absorben alrededor del 70% del empleo total en la maquiladora. Los últimos datos disponibles indican que el perfil del trabajador se caracteriza por requerir jóvenes (25 años en promedio) y persiste la preferencia por el sexo femenino (65%).^{19/}

19/ Carrillo, V. Jorge; Condiciones de Empleo y Capacitación en las Maquiladoras de Exportación en México; Ed. STPS y Colegio de la Frontera Norte, México, 1993, PP. 20

Aunque no se ha mencionado, se entiende que el dinamismo del empleo esta relacionado con la evolución del número de establecimientos, aspecto que nos da la pauta del desarrollo del país de la JME (ver cuadros N° 19 y 21 del anexo estadístico). Se puede decir que como crece el número de establecimientos, lo hace en ese sentido el número de empleos. Aquí, al igual que en el inciso anterior, lo que se pretende analizar es, si la evolución de ambas variables es favorable y si la disminución de las tasas de desempleo abierto en áreas urbanas del país han registrado tasas favorables. Como lo muestran los datos estadísticos, el mayor número de establecimientos y de personal ocupado por la JME se concentra en la franja fronteriza norte, en un porcentaje arriba del 70% del total nacional en el periodo analizado.

Ahora bien para hacer más representativo el análisis se toman en cuenta a los estados fronterizos que albergan mas empresas maquiladoras; ellos son Baja California Norte con un total de 835 establecimientos a nivel nacional en 1993, lo cual representa una tendencia cercana al 40%, en tanto que Chihuahua con un total de 337 empresas, participa con un 20% y Tamaulipas con 281 establecimientos participa con un 12% en promedio anual respectivamente (ver cuadros N° 25, 26, 27 y 28 del anexo estadístico).

En cuanto al personal ocupado, para el mismo año se observa a Chihuahua como el estado donde se genera mayor empleo maquilador con un total de 173,566, le sigue en importancia Baja California Norte con 106,746 y Tamaulipas con 94,434 respectivamente. Es evidente la relevante inversión de maquiladoras en estos tres estados, así como el empleo generado en términos absolutos. Ahora bien la inversión y los empleos generados hacen patente que la tasa de desempleo se ha mantenido constante, por lo que se podría afirmar que la JME no ha contribuido al abatimiento del nivel de desempleo en la zona fronteriza norte.

No se puede negar que su contribución en términos absolutos ha sido relevante, sin embargo en términos relativos no se puede decir lo mismo, por lo que se expresa que el empleo de las maquiladoras en esa zona es motivado por la atracción que significan para la gente desempleada, que se traslada a la frontera norte en busca de empleo temporal y con la idea de cruzar la frontera en cuanto le sea posible.^{20/}

20/ Casolco Muñoz V. Industria Maquiladora de Exportación; Consideraciones Sobre su Aportación a la Economía Mexicana, México, Tesis ENEP-ARAGON-UNAM, 1993, pp. 53

III.3.2.- Generación de la Demanda Interna

Se menciona constantemente en la literatura especializada que la promoción de la IME es debido a que amplía el mercado interno, es decir que genera demanda que se satisface internamente. Para evaluar la veracidad o falsedad de esta afirmación es necesario analizar el saldo de transacciones fronterizas. Estas transacciones se definen como las operaciones de compra y venta que se efectúan entre particulares en la región y que por su naturaleza no requieren permisos previos de importación ni exportación. Las razones del método es que la IME concentra un elevado porcentaje de sus operaciones en esa zona y que la inversión de maquila en el país es preponderantemente de origen estadounidense.

Así, para 1983 el saldo de transacciones fronterizas denota un superávit de 170, mdd lo cual no es más que resultado de una drástica disminución de los egresos (gasto de residentes mexicanos en territorio estadounidense). Para 1984, se incurre en un déficit de 191 mdd producto de un nivel de ingresos (lo que los residentes estadounidenses gastan del lado nuestro de la frontera común) de 1,329 mdd y de egresos de 1,520 mdd. Es decir, de los dólares existentes del lado mexicano, una proporción se gastó en los Estados Unidos, la cual fue mayor al gasto estadounidense en nuestro territorio.

BALANZA DE TRANSACCIONES FRONTERIZA*

(millones de dólares)

AÑO	INGRESOS (A)	EGRESOS (B)	SALDO (C) = A-B
1983	1312	1142	170
1984	1329	1520	-191
1985	1181	1595	-414
1986	1198	1499	-301
1987	120	1600	-400
1988	145	2092	-642
1989	1812	2703	-891
1990	1923	3442	-1519
1991	2150	3862	-1712
1992	2129	4028	-1899

* Se denomina viajeros fronterizos

Fuente: Indicadores Económicos, Banco de México, diciembre de 1994.

Asimismo para los siguientes cuatro años se da una tendencia desfavorable, en 1985 el déficit creció más del doble; las salidas netas por el intercambio comercial en esa zona ascendieron a 414 mdd aquí los ingresos bajaron 11%, a consecuencia de la reducción del gasto promedio por cruce en un 4%. Por otra parte en 1989 se da un aumento de 749 mdd elevando aún más el déficit. El saldo de las transacciones fronterizas en 1990, el déficit se ubica en 1,519 mdd, debido a que los ingresos se ubicaron en 1,923 mdd frente a un incremento por el lado de los egresos de 3,442 mdd, para 1991, se presenta un saldo de cuenta de viajeros fronterizos siendo de 1,712 mdd ya que una parte de los egresos sumaron 3,862 mdd mientras que los ingresos totalizaron 2,150 mdd, para 1992, sigue en aumento el incrementó de la cuenta de viajeros fronterizos al totalizar 1,899, monto superior en 3.5% al registrado un año antes. Debido principalmente a que los residentes del exterior que visitaron las ciudades fronterizas del país efectuaron un gasto de 2,219 mdd, mientras que por su parte los residentes de México gastaron en sus visitas a las zonas fronterizas de los Estados Unidos, 4,028 mdd, monto superior en 2.4% al año anterior.

Es evidente el deterioro del intercambio fronterizo con los Estados Unidos en el periodo 1982-1994. Lo cual cuestiona que la industria maquiladora amplíe el mercado interno, en este caso del lado mexicano de la frontera norte del país. Esto no quiere decir que la IME no genere una demanda interna, sino que esta es únicamente un potencial; ya que la demanda que crea la generación de divisas de la IME, se hace efectiva del lado estadounidense. Esto quiere decir que los residentes del lado mexicano que ganan dinero proveniente de los Estados Unidos (donde se incluye a la IME), lo gastan cada vez en mayor medida, en los Estados Unidos. Fenómeno debido a que los patrones de consumo de los residentes fronterizos nacionales se encuentran influenciados por los norteamericanos, aunado a la vieja desvinculación de la zona fronteriza del resto de la economía del país.

Podemos concluir que la IME genera únicamente una demanda potencial (por medio de la generación de divisas) que no se realiza en el país, es cierto que aunque la IME no tiene injerencia en este fenómeno, es un hecho que no amplía en ninguna forma el mercado interno de la zona fronteriza norte, se podría decir también que se esta propiciando el desarrollo del mercado interno de la frontera común de los Estados Unidos.

CAPITULO IV

LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION ANTE EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO (TLC)

La firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) ha sido la culminación jurídica e institucional de la estrategia de desarrollo hacia afuera y de reconstrucción de la inserción de México en la economía internacional. Es también la reafirmación de que el país persistirá por largo tiempo en llevar adelante una reforma económica en que la demanda externa, la inversión extranjera, el sector privado y el juego de las fuerzas de mercado desempeñarán los papeles protagónicos. Se puede decir asimismo, que el TLC es un seguro frente al espectro del proteccionismo que pudiesen invocar las naciones industrializadas en defensa de las demandas del bienestar y el empleo frente al éxodo de las inversiones transnacionales hacia países de menores costos y regulaciones. Puede también ser un seguro contra la segregación económica que ya experimentan algunos países que no se incorporan a las nuevas condiciones de la economía mundial.

Por todo lo anterior, no cabría esperar demasiados efectos espectaculares e inmediatos, de hecho en la práctica, el grueso de la apertura de los mercados nacionales ya se había llevado a cabo y las barreras de acceso a los Estados Unidos (salvo en casos especiales) han sido por lo general moderadas.

El TLC además de su natural importancia como conjunto de normas que rigen las relaciones económicas entre los mayores socios comerciales hemisféricos, es el acuerdo de libre comercio de más amplia cobertura temática en el continente y el primero que se negocia entre dos países desarrollados y otro en desarrollo. Su trascendencia se convierte en precedente y como posibilidad de que sobre esa base se avance a la integración hemisférica, al vincularse otros países latinoamericanos y caribeños.

Por otra parte el TLC prevé la eliminación gradual de los aranceles y las barreras no arancelarias en un plazo de diez años (salvo ciertas excepciones para las que se acordó un máximo de 15 años). Estas disposiciones se aplican a los sectores industrial y agrícola.

La estructura y características del TLC nos hacen evidente que se trata de un instrumento que hubiera sido imposible sin la reforma económica. Así pues el Tratado es un complemento de una política mucho más amplia y ambiciosa de transformación. La reforma pretende cambiar la manera de producir para elevar el número de empleos y su remuneración.

Los objetivos generales del TLC son: a) facilitar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado más grande del mundo, mercado natural de México por razones geográficas; b) diversificar las exportaciones mexicanas y c) hacer posible el éxito de la reforma económica. En este sentido el Tratado ofrece sólo una oportunidad de que México se transforme. Es decir que se lleve a cabo el cambio estructural del país, así como el crecimiento económico, se generen empleos productivos que eleven el nivel de vida de los mexicanos y crear las condiciones sociales y políticas para que sea viable la democracia.

Es importante señalar por otra parte que el TLC eliminó un rango amplió de barreras que afectaba a la IME. Por el lado de México se dió la reducción de tarifas y eliminación de restricciones cuantitativas existentes por los Estados Unidos de los productos mexicanos. Desde los Estados Unidos tarifas y cuotas de importación, eliminación de restricciones cuantitativas que se ejercen a través de licencias y de limitaciones a la inversión extranjera.

Por principio de cuentas, es menester reconocer que la amplia cobertura sectorial del TLC constituye un reto para la planta industrial nacional y representa, a su vez un esfuerzo de cooperación en materia comercial sin precedentes en relación de los tres países.

Aunque existen otros acuerdos previos en materia comercial con Canadá y Estados Unidos, el actual TLC sobrepasa con mucho los alcances de los mismos. Dentro de los principales acuerdos realizados entre Estados Unidos y México destacan: el Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido (1975), el Convenio sobre Productos Siderúrgicos (1984), el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios (1985), los Acuerdos Marco (1987-1989) y el Entendimiento para la Promoción de la Inversión (1989). Por otro lado los acuerdos comerciales suscritos por México y Canadá han sido: El convenio Comercial (1946), el Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética (1980), Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio (1984) y el Entendimiento sobre el Marco de Consultas de Comercio e Inversión (1989). Como se observa la cantidad de convenios y acuerdos suscritos denota no sólo la importancia de la relación comercial de México con los dos países, sino también la particularidad de los sectores que han merecido atención especial debido a su carácter estratégico, razón por la cual son objeto de consideraciones especiales en el contenido del tratado.

Para abordar la problemática de la actividad industrial de cara al TLC es necesario empezar por observar la composición de la industria manufacturera de los tres países firmantes. Se puede decir que presentan similitudes en lo que respecta a la participación de los sectores fabriles en el valor agregado; una muestra de ello es que las ramas productivas correspondientes a los alimentos,

productos metálicos y maquinaria y equipo de transporte representan los sectores industriales, para cada uno de los tres países, de mayor peso en la estructura del valor agregado manufacturero, asimismo este último sector concentra en promedio el 20% del valor agregado en las manufacturas.^{1/}

En relación con el empleo generado por la industria manufacturera en estos tres países, su distribución presenta una clara concentración en los sectores mencionados anteriormente. Si bien los indicadores relativos al valor agregado y el empleo son significativos, sin embargo habría que considerar una evaluación a los principales sectores exportadores e importadores en cada uno de los tres países.

En este sentido destaca el comercio automotriz por su magnitud y dinamismo, este sector efectúa, en promedio más del 35% de las exportaciones manufactureras totales en el conjunto de los tres países.^{2/} Fuera de este sector, la participación de otras ramas industriales tienen poca importancia, aunque es necesario establecer las diferencias particulares de cada uno en relación con las de México; A pesar de que en Estados Unidos las exportaciones totales representan menos del 20% del Producto Nacional Bruto, el valor de las mismas es superior al de casi cualquier otro país del mundo, por su parte Canadá es el segundo poseedor de exportaciones per-cápita, sólo después de Alemania.

No obstante que en Estados Unidos y Canadá las ramas industriales pertenecientes a las manufacturas (con la excepción de la industria automotriz) participan con menos del 5% de las exportaciones totales, en términos de valor y volumen son considerablemente superiores a las exportaciones mexicanas de sectores similares.^{3/} Ahora bien los renglones principales de exportación en Estados Unidos y Canadá se concentran en las industrias de alimentos, química, maquinaria eléctrica y, como ya se mencionó, en la de equipo de transporte. Consideradas conjuntamente, estas ramas han contribuido con más del 40% de las exportaciones manufactureras totales. Como dato relevante habrá que mencionar que México destino el 70% de sus exportaciones totales al mercado norteamericano, constituyéndose en el tercer socio comercial de ese país. Las previsiones indican que las exportaciones mexicanas podrán incrementarse en un rango que va del 3 al 15% anual con motivo del TLC.^{4/} En el caso de México, el comercio exterior automotriz es el renglón más importante de las transacciones comerciales con Estados Unidos y Canadá, le siguen en importancia, combustible y alimentos.

1/ Segumex-Inburna; Inversión en México y el TLC, Caballero A. Francisco, *La Industria Mexicana Frente al TLC*, México, 1993 pp. 91)
2, 3, 4/ Idem. pp. 91-92

En cuanto a las importaciones resalta el grado de autosuficiencia interna de los sectores importadores y de la economía en general. Por ejemplo Estados Unidos tiene como sector importador de mayor cuantía el de equipo de transporte, en seguida a maquinaria eléctrica y en tercer lugar a la rama del petróleo y su productos, son igualmente los sectores exportadores más significativos. Respecto a Canadá, se presenta una situación similar a la de Estados Unidos, ya que las ramas de mayor participación son a la vez las principales importadoras inclusive con un papel ascendente. En cuanto al tipo de productos mayormente importados por México no difiere de los observados por los dos países mencionados. Las compras de equipo automotriz constituyen (seguramente lo seguirán haciendo) la mayor parte de las importaciones mexicanas provenientes de ambos países. Al margen de lo dicho anteriormente cabe señalar que el saldo de la balanza comercial de México ha sido tradicionalmente deficitaria, otra característica es la tendencia generalizada al incremento en el valor de las importaciones.

Evidentemente, la eliminación de las barreras comerciales al comercio exterior no será suficiente para garantizar la inserción de los productos mexicanos en Estados Unidos y Canadá, se requiere de un funcionamiento adecuado de las empresas mexicanas y de un entorno económico adecuado. Finalmente resulta claro que serán los productores provenientes de las ramas industriales con niveles bajos de tecnología (alimentos, textiles, Madera y papel) donde se podrán presentar dificultades para incrementar las exportaciones. Por su parte, ramas con mayor tecnología y utilización intensiva de capital (minerales no metálicos, metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo), y que cuentan con una demanda internacional estable, tendrán ventajas en su comercio exterior.

En este último capítulo se pretende enlazar la dinámica que ha reflejado la industria maquiladora, con el Tratado de Libre Comercio a un año de su puesta en marcha para determinar si los objetivos específicos del TLC han contribuido en consolidar el cambio estructural del país y si se ha consolidado el crecimiento económico y, si los empleos generados han contribuido a elevar el nivel de vida de los mexicanos; así como saber si ha fortalecido la soberanía nacional, y señalar en que medida se han eliminado las barreras comerciales con nuestros socios del TLC.

IV.1.- Las Empresas Maquiladoras y el TLC

Recién firmado y puesto en marcha el TLC se decía que la IME desaparecería de la noche a la mañana. Sin embargo, en el texto no existe capítulo alguno que indique que por sí, va a eliminar el régimen maquilador en México. Es cierto que con el tiempo y como se vayan cumpliendo las

diversas etapas del Tratado, habrá menos necesidad de la IME tal y como ha existido en los últimos años.

La gran mayoría de los expertos que analizan a la industria sobre una base constante y cuidadosa es unánime: que el tratado no ha afectado de manera negativa a la industria, si no más bien han sido los cambios coyunturales inesperados tanto económicos, políticos y sociales que tomaron por sorpresa a la nación. La tendencia indica que el TLC fortalecerá la dinámica actual e integrará paulatinamente a la industria nacional, con lo que se espera una utilización más amplia de insumos industriales mexicanos por parte de las plantas maquiladoras. Hay que aclarar aquí que dentro del esquema del TLC, la IME tenderá a desaparecer, incorporándose más a la manufactura nacional y seguirá siendo un sector que exporte casi la totalidad de su producción.

Las maquiladoras han existido desde 1965, en tanto que el concepto del TLC es un término reciente, la publicidad actual asocia al TLC y a las maquiladoras en forma estrecha, sin embargo esto no es así. Con la puesta en marcha del TLC (1º de enero de 1994), se esperaba un aumento en el número de empresas extranjeras, sobre todo por la disponibilidad de los mercados más amplios, sin embargo desde el inicio del año se suscitaron una serie de acontecimientos que trastocaron la economía nacional a saber: la insurrección de Chiapas, en cuyos planteamientos se manifiesta una clara protesta en contra de la entrada en vigor del TLC y al neoliberalismo así como a la democracia formal que tenemos este acontecimiento hizo evidente al mundo, las dos caras del México profundo; la existencia de millones de mexicanos que viven en la pobreza extrema (40 millones según el último informe del Banco Mundial) y el de la clase dominante en el poder que ha dado una imagen falsa de un México desarrollado. Las repercusiones económicas no se hicieron esperar, sobre todo en los mercados financieros, el retiro de capitales (especulativos) y la caída de la bolsa de valores, etcétera. Los otros tres acontecimientos de mayor repercusión en la economía fueron: el asesinato del candidato a la Presidencia de la República del partido oficial (23 de marzo), el cual hizo evidente la crisis política de ese partido y del país, las elecciones presidenciales del 21 de agosto que ponían en entredicho la limpieza de las mismas y la credibilidad del sistema político mexicano. Es relevante mencionarlo ya que uno de los beneficios reales a corto plazo del TLC es entrar a una verdadera democracia. Finalmente la devaluación de fin de año (20 de diciembre) y las políticas correctivas impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) han envuelto al país en una más de las crisis económicas severas, en donde las variables económicas como tasas de interés y tipo de cambio han fluctuado al alza sin control alguno.

Por los acontecimientos mencionados es que las maquiladoras en el último año de estudio (1994), de acuerdo a los datos estadísticos elaborados con información de INEGI muestran que el número de

establecimientos se redujo notablemente (131 empresas), después de mantener una TMCA del 13% en el lapso 1984-1994. Es importante señalar que las variables más significativas del sector no muestran tasas decrecientes, se podría decir que mantienen un ritmo de crecimiento similar al observado durante el periodo de estudio. En relación al empleo, se generaron en ese lapso 28,495 empleos 4 puntos porcentuales por debajo de la TMCA del periodo en estudio; mientras que los sueldos, salarios y prestaciones presentan 1,819.5 millones de nuevos pesos, en relación al año anterior. En cuanto al valor de las exportaciones, se observa un incremento del 21% en comparación con 1993, ya que pasó de un valor de 72,082.7 a 87,314.1 millones de nuevos pesos.

A partir de que el país adoptó un modelo de desarrollo basado en la liberación económica, tanto la promoción de las exportaciones, como la captación de inversión extranjera se han constituido en importantes estrategias de crecimiento.

La IME en México ha seguido una dinámica distinta del resto de la planta industrial. Esta actividad depende en mayor medida del ciclo económico estadounidense, puesto que la mayor proporción de la inversión en maquiladoras la hacen empresas norteamericanas, de éstas, provienen casi la totalidad de los insumos y la producción se orienta a dicho mercado.

La planta industrial maquiladora sufrió evidentes transformaciones en su estructura hacia mediados de la década pasada. El crecimiento fue notoriamente más dinámico, respecto a los primeros años de la década. Se hizo patente un relativo desplazamiento de maquiladoras hacia regiones no fronterizas. Asimismo, se modificó la estructura del personal ocupado, creció proporcionalmente un poco más el personal masculino, los técnicos y los empleados administrativos, aspecto que pone en evidencia la transición de procesos industriales sencillos a proceso productivos técnicamente más complejos.

Las exportaciones de empresas maquiladoras han contribuido, de manera importante en reducir el déficit en la cuenta corriente. Sin embargo se pone de manifiesto que las importaciones de insumos es bastante alta (98%). Sin lugar a dudas, la potencial contribución de este tipo de empresas para el desarrollo nacional es alto y por supuesto, va más allá de la nueva generación de empleos de baja remuneración y de su contribución al alivio del déficit de la balanza comercial.

Asimismo, se puede decir que uno de los retos de la IME consiste en su integración al resto de las actividades económicas y convertirlas en motor del desarrollo regional, para lo cual se requiere una mayor competitividad por parte de la industria nacional.

Como es sabido la importancia de la IME tanto en lo interno como en lo externo, no sólo deriva de sus posibilidades como generador de empleo y de divisas, sino en el papel que ocupe en el futuro desarrollo del país, a partir de su condición actual que le da amplias posibilidades para considerarlo como uno de los instrumentos esenciales para apoyar el proyecto exportador de la industria nacional en su conjunto, ya que las posibilidades de conformar un crecimiento equilibrado entre sectores y regiones, facilita el acceso en términos de calidad y eficiencia en las manufacturas mexicanas en mercados internacionales competitivos.

Factores como la liberación comercial, la nueva reglamentación sobre inversión extranjera, el nuevo decreto para el fomento y operación de la IME, la creciente orientación de las actividades productivas para favorecer el desarrollo regional, implican para las empresas maquiladoras un nuevo escenario de acción por lo que es propicio incrementar los niveles de integración nacional.

Lo anterior se puede conseguir por medio de la atracción de los avances tecnológicos, la subcontratación de procesos industriales, la coinversión con empresas mexicanas, y muy especialmente con la adquisición de insumos nacionales; ya que buena parte del potencial maquilador se basa en la especialización productiva, en la diversidad de productos intermedios o de ensamble de productos finales, que se desprende de la creciente concurrencia nacional e internacional hacia la subcontratación. La experiencia de la IME ha demostrado ventajas y lecciones de un entorno de economía abierta que la competencia internacional le ha impuesto en aspectos de calidad, precios, necesidad de entregas oportunas y ajuste de procesos productivos a los cambios tecnológicos. De ser en un principio una industria concentrada 100% en la franja fronteriza, hoy se cuenta con empresas maquiladoras en 29 de los 31 estados del país, si bien es cierto que un gran porcentaje (68%) sigue concentrándose en la frontera norte, en la medida que la economía se ha ido abriendo y modernizando, también es cierto que la IME se ha generalizado en el resto del país.

Por otro lado, en el caso de México, la IME importa el 98.6% de los insumos y materiales de plantas extranjeras (principalmente de Estados Unidos), los cuales ensambla o procesa hasta concluir una o varias etapas, para posteriormente ser reexportadas al país de origen de la empresa maquiladora. Se puede decir que existe un desconocimiento mutuo entre la actividad maquiladora y el sector de transformación, ya que su asociación para proveerse de insumos sería muy rentable para ambos. Las empresas mexicanas no han aprovechado hasta la fecha el inmenso potencial que representan las maquiladoras de exportación, como mercado de sus productos, bienes o servicios, ya que estas últimas utilizan un pequeño porcentaje de componentes nacionales.

La relación de un nuevo esquema de cooperación y articulación entre empresas de giros diversos y maquiladoras, debe ser producto de las iniciativas nacionales y del extranjero, particularmente en la identificación de una vocación que ya se extiende a muchas ramas fabriles y que tiene que ver con mayores márgenes de rentabilidad y la ampliación de mercados. Tal enfoque proporciona la opción de captar nuevos compromisos de subcontratación bajo diseños específicos de fabricación, de formular nuevas coinversiones para proyectos y mayores niveles de productividad internacional en el uso de recursos que intervienen en la elaboración de productos finales.

La vinculación de las plantas extranjeras con las maquiladoras de exportación lleva asociada una eficiente transferencia de tecnología. A través de la subcontratación internacional, las empresas mexicanas pueden adaptar tecnología moderna y avanzada, aprovechar las oportunidades que ofrece la transmisión efectiva de tecnología de proceso y la capacitación de personal técnico para su empleo.

Se podría concluir diciendo que una mayor integración de la actividad maquiladora con la industria nacional traerá un eslabonamiento estratégico en el abasto de insumos, es decir, que acrecentar la demanda de componentes nacionales en la maquila puede abrir oportunidades para que una alta proporción de empresas mexicanas, por rama y región, se oriente a la preparación de insumos específicos. Además el país cuenta con recursos naturales para preparar insumos nacionales destinados a las ramas maquiladoras existentes, tales como los alimentos, textiles, cuero, madera y productos químicos.

IV.1.1.- La Apertura Comercial

Como se ha mencionado ya, una vez iniciada la administración de Miguel de la Madrid se diseñó una nueva estrategia económica que respondiera al desgaste del modelo de sustitución de importaciones. Así pues, las tres directrices que se implementaron fueron el cambio estructural, la modernización industrial y la apertura económica. En esta última, se inició un proceso de racionalización de la protección comercial, el precepto fue la sustitución gradual del permiso de importación por el arancel, la eliminación paulatina del sistema de precios oficiales (sólo permitido si se sospechaba la existencia de dumping en las importaciones), la reducción de la dispersión arancelaria; la desgravación arancelaria; el ingreso de México al GATT y aunado a todo lo anterior, la expedición de nuevas leyes y reglamentos que facilitan la entrada de inversión extranjera en el país.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Actualmente la economía mexicana transita de haber sido una de las más protegidas y cerradas a una de las más abiertas del mundo, claro ejemplo de ello es que en 1983, la casi totalidad de las importaciones estaban sometidas al permiso previo, mientras la tasa arancelaria máxima actualmente se sitúa a un nivel de 20%, de aquí que el avance haya sido notable. Otra muestra de ello es el incremento de las exportaciones no petroleras, las cuales ascendieron en 1993 a un monto de 38 mil millones contra 4 mil millones en 1983.

Ahora bien, se decía que los efectos de la apertura económica sobre las maquiladoras iba a perjudicar su estabilidad y que sufriría transformaciones en sus ventajas comparativas dada su ubicación en zonas arancelarias con tarifas y permisos especiales, por lo que se precisaría de una redefinición de las zonas fronterizas para conservar el diferencial en impuestos y tarifas de importación. Sin embargo la IME no ha visto peligrar su estabilidad desde la apertura de la economía, una prueba de ello es la evolución en su número de establecimientos de 1984-1993, que pasó de 722 a 2,195 establecimientos. Sólo para 1994 se detecta una disminución en este rubro, sin embargo el resto de los indicadores mantienen un ritmo de crecimiento sostenido.

Particularmente se observa que la IME lejos de dañarse con la apertura, le ha sido útil en muchos aspectos. En contraposición se puede afirmar que muy poco han aportado las maquiladoras al funcionamiento de la apertura en términos eficientes, por ejemplo, se pensaba que la IME proporcionaría tecnología de punta para la competitividad nacional ante la oferta internacional de productos. Sin embargo de existir esa asimilación tecnológica por parte de la economía nacional aportada por la IME, el grado de integración de esta industria con la nacional sería mayor y se vería reflejado en la elevación del suministro de componentes nacionales a la IME, evidentemente que esto no es así, de tal modo que el aporte tecnológico de la IME al país a sido mínimo. En contraparte se afirma (por parte del Consejo Coordinador Empresarial) que desde la apertura la IME incrementó su productividad hasta el 30%, esto es característico del sector y es consecuencia de los bajos salarios y subvaluación, también se podría decir que estos niveles de productividad han sido forzados por la apertura comercial, de ahí que en este aspecto la IME se ha beneficiado más.

Asimismo, la apertura comercial implica la importación de una buena cantidad de productos, así como una opción potencial de abastecer por parte de las plantas nacionales más eficientes y rentables a la industria maquiladora de exportación. Si esto se lleva a cabo los beneficios serán reducción de los costos de transporte de los insumos y paralelamente éstos disminuirán al acercarse más a los precios internacionales.

Finalmente, dentro de la apertura comercial en lo que respecta a la inversión extranjera, ésta ha visto disminuidas sus restricciones especialmente en la maquila y en empresas de tamaño menor. Por ejemplo con la apertura se le autoriza a la inversión extranjera la adquisición del 100% de capital social de empresas maquiladoras de exportación, de igual manera se autoriza la instalación de nuevos establecimientos que requieran relocalización a los ya existentes o bien en la fabricación de nuevas líneas de productos. En conclusión se podría decir que la IME ha obtenido más beneficios, que obstáculos o pérdidas.

IV.1.2.- La Reducción Arancelaria

Para entender los efectos potenciales del TLC, es necesario recordar que la composición de los flujos comerciales es similar en la composición de la industria manufacturera por los tres países. Por lo que se puede decir que la economía mexicana es sumamente pequeña en relación a los dos países restantes, medida en términos de su PIB. Dadas las amplias diferencias de tamaño entre estas naciones, no es sorprendente que los flujos comerciales EEUU-México sean mucho más importantes para la economía mexicana que para la estadounidense, razón por la cual se analizará la relación comercial entre ambos países.

Habría que señalar nuevamente que México es el tercer socio comercial más importante de Estados Unidos, sin embargo sólo representa menos del 6% del total de las exportaciones del vecino país del norte. Por otro lado, el sector de exportación de México es sumamente más dependiente de Estados Unidos, ya que más del 80% de las exportaciones mexicanas se envían a esa nación. Asimismo existen relaciones similares con respecto a las importaciones; las compras de Estados Unidos a México son de alrededor del 6% de total de sus importaciones mientras que las importaciones desde Estados Unidos, significan alrededor del 73% del total de sus compras externas.^{5/}

Un componente importante de los flujos comerciales entre ambos países se da a través de las maquiladoras, las cuales se localizan principalmente en la frontera norte de México. La mayoría de estas plantas son de propiedad total estadounidense y se les otorga un tratamiento especial aduanal tanto de los Estados Unidos como de México.

^{5/} Comercio Internacional Banamex; Acuerdo de Libre Comercio: Los efectos de un Acuerdo de Libre Comercio Entre Estados Unidos y México; Vázquez E. Thomas, Loris Mizrahi y Carlos Bachrach; Ed. Banamex, México, 1992, pp. 142-143.

Las compañías norteamericanas mandan componentes a las maquiladoras para su ensamble o producción y reexportan los productos terminados de vuelta a su país. México exenta completamente a estos componentes de impuestos sobre la importación. Cuando son reexportados a Estados Unidos como bienes terminados, Estados Unidos sólo impone gravámenes sobre la importación al valor agregado en México. De hecho, los componentes exportados a la República Mexicana son reimportados libres de impuestos. Los flujos comerciales a través de estas plantas representan aproximadamente el 30% de las importaciones mexicanas de los Estados Unidos.

Ahora bien las barreras comerciales entre ambos países toman diversas formas: por el lado estadounidense existen dos tipos básicos de obstáculos comerciales; primero las tarifas ad-valorem impuestas sobre las importaciones desde México; segundo Estados Unidos impone restricciones cuantitativas sobre las importaciones de ciertos productos; las restricciones cuantitativas más importantes se refieren a azúcar, prendas de vestir, textiles y ciertos productos agrícolas; México también impone tarifas y restricciones vía permisos previos, pero además instrumenta barreras comerciales al imponer limitaciones sobre la inversión directa.

Estas restricciones sobre la inversión se han reducido significativamente en los últimos años, aunque siguen siendo una cortapisa para la inversión extranjera. Todas las barreras comerciales operan de manera similar, aumentan el precio pagado por los consumidores y los productores en el país que importa y disminuyen el precio recibido por los productores en la nación exportadora. Se puede decir que las barreras comerciales distorsionan los precios relativos y así afectan las decisiones de producción y distribución de los recursos en ambas economías.

Ahora bien, durante 1991 las tasas promedio de aranceles eran significativamente mayores en México que en los Estados Unidos. En este último país la tasa promedio era de 3.5% mientras que en México era de 8.2%. Sin embargo las empresas norteamericanas dependen más de las cuotas sobre las importaciones que México. Las cuotas estadounidenses sobre la importación se aplican en un número importante de sectores, siendo los más sobresalientes textiles, prendas de vestir y azúcar. Durante los últimos cinco años, México ha eliminado la mayor parte de sus requisitos previos y, bajo la actual ley, el equivalente de las tarifas es sólo del 0.3%. En total, la tasa combinada de aranceles en México es del 3.7% mayor que la impuesta por los Estados Unidos.^{6/}

6/ *Idem.* pp. 143-145

Las tasas de aranceles existentes en México en 1990, representaron la culminación de las significativas reducciones en las barreras comerciales llevadas a cabo durante los últimos cinco años. De 1984 a 1994, las tasas promedio se redujeron en casi un 50% (desde 11.5% en 1984 a 8.2% en 1990 a un 3.7% en 1994), más significativa fué todavía la reducción de los permisos previos para la importación, que bajo a los equivalentes de tarifas desde 7.4% al 0.3%.

IV.1.3.- Eliminación de Barreras no Arancelarias

Como se ha mencionado a lo largo de este capítulo, el TLC eliminó un rango muy amplio de barreras que afectaba principalmente a la IME. De tal manera que no sólo se mantiene sino que amplía el potencial que tiene esta industria; el esquema negociado en el TLC se definió en dos etapas fundamentales para la aplicación del acuerdo en lo que respecta a la industria. La primera establece que durante los primeros siete años de vigencia del acuerdo se mantendrá el actual tratamiento a los impuestos de importación que se aplican a la industria, de esta forma se asegura la continuidad en la operación de las empresas existentes y se mantiene el estímulo a la creación de nuevas empresas. Al mismo tiempo, en esta etapa, las empresas estarán aprovechando la desgravación gradual que beneficiará a una gran parte de los productos fabricados por este sector.

Asimismo, el tratado flexibilizó algunos requisitos que existían en el decreto vigente, como son: eliminación de requisitos de balanza de pagos equilibrada y los de cumplimiento de grado de integración nacional, así como también la necesidad de autorización del Gobierno para realizar ventas al mercado nacional. De acuerdo al tratado estas ventas se liberan gradualmente permitiendo que en el primer año cualquier empresa pueda vender hasta el 55% de su producción en el mercado doméstico, eliminando esta restricción en el séptimo año de su vigencia.

Por otro lado, las maquiladoras textiles y de la industria del vestido se han visto beneficiadas por la eliminación de cuotas cuando se trata de productos originarios de la zona y paulatinamente cuando no cumplan con las reglas de origen. Asimismo las maquiladoras automotrices independientes de la industria automotriz terminal podrán considerarse como proveedores nacionales, recibiendo los beneficios que el decreto automotriz otorga a este tipo de empresas.

Las maquiladoras que hacen uso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y que cumplan con las reglas de origen del tratado gozaron ya de la eliminación de los aranceles. Adicionalmente la IME resultó beneficiada por las desgravaciones aplicables a los insumos y productos de la misma, acordados en los demás sectores y ramas.

Ahora bien, en la segunda etapa, que funcionará a partir del octavo año de vigencia del acuerdo, se aplicará una regla modificada, aunque favorable, en materia de devolución de impuestos de importación; la cual permitirá una devolución de impuestos por el valor que resulte menor entre los dos siguientes: a) el valor total de los impuestos de importación que se pagan en México por los insumos incorporados en el producto final, y b) el valor total de los impuestos que se paguen en Estados Unidos y Canadá por la importación del producto final.

En lo que respecta a la maquinaria y equipo, así como a los insumos no incorporables, ya no se aplica el esquema de importación temporal; se aplica el acuerdo de desgravación de carácter general relativo a dicha maquinaria y equipo.

La mayor parte de las empresas tienen una situación más ventajosa con el TLC. Esto se deriva de que las empresas que cumplan con las reglas de origen, los aranceles aplicables sobre el valor agregado generado en México se eliminarán en los plazos negociados. En tanto que las empresas que no cumplieron con las reglas de origen en el inicio de vigencia del acuerdo, tendrán el período inicial de siete años para realizar los ajustes necesarios. Sin embargo en caso de que se quisiera operar fuera de la regla de origen las condiciones a que se enfrentarán serían semejantes a las que se tenían antes de la entrada en vigor del TLC, debido al nuevo esquema de "duty-drawback" previsto.

Respecto a la permanencia del régimen de la industria maquiladora, es necesario enfatizar que no existe cláusula alguna que obligue a su eliminación, aunque es importante señalar que se ha tomado la determinación de mantener todas las facilidades de tipo administrativo con que cuenta el sector para su operación cotidiana. Sin embargo habrá que aclarar que la mayor parte de las facilidades que otorga el gobierno a la industria no fueron objeto de negociación. En particular, continúa el régimen de excepción en materia de inversión extranjera.

Por otro lado, el sector se está beneficiando de las disposiciones en la liberalización del transporte transfronterizo y las facilidades para la movilidad temporal del personal de negocios.

IV.2 Perspectivas de la Industria

Tomando en consideración la evolución de la IME en los últimos diez años, se puede dar un pronóstico razonable conservador de la IME para los próximos seis años. Para el año 2000 la IME contará con 4,297 plantas, con un empleo directo total de más de un millón de personas y con un valor agregado neto de alrededor de 324,555 millones de nuevos pesos, mientras que el valor de las exportaciones se espera lleguen a 1,429,397 millones de nuevos peso.

Cabe aclarar aquí que México podría sufrir un gran daño si ocurriera una desviación comercial. Ningún otro país se enfrenta a esta posibilidad en forma tan cruda, ya que ningún otro país de ese tamaño depende a tal grado del mercado de América del Norte (especialmente de Estados Unidos) para sus exportaciones. Simplemente en los productos manufacturados, donde el peligro de la desviación comercial es más agudo, cosa del 80% de las exportaciones mexicanas van hacia los Estados Unidos. Si se añade el valor agregado en exportación proveniente de las maquiladoras o plantas de ensamble mexicanas el porcentaje es aun mayor, así que la competencia directa entre México y Canadá por el mercado de los Estados Unidos es un hecho y puede aumentar en un número de sectores, estos incluyen partes automotrices, textiles (ropa) y petroquímicos (y potencialmente otros productos derivados del petróleo), sustancias químicas de diversos tipos. La desviación puede suceder gradualmente y no es una forma que cause daño inmediato a las exportaciones mexicanas. Gran parte del convenio de manufacturas entre México y Estados Unidos consiste en productos intermedios y se lleva a cabo por medio de filiales, lo cual se debe al menor costo de mano de obra mexicana.⁷¹

En balance, las perspectivas para la industria maquiladora son favorables ya que ofrece amplias oportunidades a inversionistas industriales, siempre y cuando cumplan con la actual legislación y reglamento en materia ecológica. El costo laboral ya ha dejado de ser el elemento crítico en la decisión de ampliar o ubicar una planta maquiladora en México. Lo que es importante ahora es el concepto de competitividad total. Para los inversionistas nuevos en México, la industria maquiladora representa una puerta de entrada, dado que tiene un régimen jurídico ágil; para los inversionistas nacionales y extranjeros sigue representando una oportunidad de fortalecer alianzas de producción compartida debido al TLC, ya que ha facilitado el acceso más que nunca al mercado estadounidense y canadiense, libre de aranceles, claro que cumpliendo las Reglas de Origen norteamericanas.

Por otro lado, se readequó y se puso en vigor la Nueva Ley Mexicana de Inversión Extranjera. Debido al TLC, las empresas extranjeras tienen un acceso más abierto y directo al mercado mexicano, si el producto final resulta elegible como "producto norteamericano".

En la actualidad, en números la IME representa el 2% del empleo formal total del país y casi el 22% en el sector manufacturero. Para fines de la década, nuevamente según las proyecciones elaboradas de acuerdo a las tendencias de los últimos diez años tenemos que las posiciones anteriores deberán llegar a 6 y 35% respectivamente. En el mismo lapso se espera que la IME duplique su posición dentro del PIB de 5 a un 10%. Las cifras muestran que la IME no va a desaparecer en el corto plazo, sino que continuará con un crecimiento como el de ahora. (ver cuadro N° 29 del anexo estadístico)

⁷¹ Sidney Weintraub: México Frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos Alternativas para el Futuro. Ed. Ibanfin-Diana, México 1989, pp. 59-60

Con el TLC es probable que la IME, en cuanto a su Régimen Jurídico se refiere, desaparezca por razones de "eliminación administrativa" Es decir que el régimen actual en vigor ya no será necesario, salvo por plantas que todavía utilizan un alto grado de contenido de insumos provenientes de países no signatarios del tratado, aunque para estos casos podría haber un nuevo régimen especial, aunque de manera temporal, porque hay que recordar que el texto del TLC dice que este podría en su momento, ser ampliado para incluir a otros países.

No constituirá ninguna sorpresa que en los productos provenientes de las ramas industriales con niveles bajos de tecnología, como ya se comentó anteriormente (alimentos, textiles, madera y papel), se podrían presentar dificultades para incrementar las exportaciones, Por su parte ramas con mayor tecnología y utilización intensiva de capital (minerales no metálicos, metálica básica y productos metálicos, maquinaria y equipo) tendrán ventajas definitivas en su comercio exterior. Se podría decir que sólo las ramas industriales con niveles consistentes de exportación podrán seguir participando en el comercio internacional, además existen ramas específicas cuyo potencial se desarrollará con el TLC, un ejemplo de ello son los productos hortofrutícolas (que sin ser manufacturas son importantes por su valor en las exportaciones totales y en la actividad económica nacional), algunos productos textiles (como fibras sujetas actualmente a cuotas textiles), productos de la rama química (caucho y plástico), y los productos siderúrgicos. Todos ellos tienen en común su sujeción a barreras no arancelarias que han limitado ostensiblemente su ingreso al mercado norteamericano, por lo cual los acuerdos alcanzados para la eliminación de ese tipo de obstáculos mejorarán su posición competitiva. En el segundo caso se puede señalar a las autopartes, equipos de computación y electrónicos, y a los fabricantes de equipos industriales tradicionales.

CONCLUSIONES

La IME en México, es la forma específica que adoptó la subcontratación en el contexto internacional, la cual se reconoce como una modalidad del proceso de internacionalización de los procesos productivos.

A nivel internacional, la subcontratación se originó por el avance tecnológico al permitir éste segmentar en actividades simples, los procesos productivos e incorporar un mayor nivel en los sistemas de comunicaciones. Asimismo, la subcontratación se desarrolló por existir ventajas comparativas en costos, abundancia y nivel de calificación en la fuerza de trabajo que dieron a los productos un mayor nivel de competitividad internacional.

Las maquiladoras instaladas en México se caracterizan generalmente por utilizar grandes cantidades de insumos importados, tecnología y asesoría extranjera, su producción se destina al mercado extranjero (principalmente a los Estados Unidos), emplea fuerza de trabajo directa (principalmente obreros y técnicos) de origen mexicano, y por gozar desde su instauración en el territorio nacional de una situación excepcional en cuanto a estímulos para su instalación y preferencia arancelaria.

Las maquiladoras han sido consideradas desde su puesta en marcha, como una actividad marginal al resto de la economía. Estuvieron encaminadas a ser un paliativo al desempleo fronterizo y servir como barrera de contención al flujo de emigrantes. Se intentó que esta actividad aportará tecnología de punta y sirviera como fuente generadora de divisas. Actualmente, sus logros se ubican en la generación de empleos y divisas, así como en la capacitación de cuadros obreros, técnicos y gerenciales, por ello es considerada como una actividad estratégica en el esquema de apertura económica que prevalece. No obstante, los objetivos para crear vínculos con las empresas locales y ser fuente de nuevas tecnologías para la industria nacional no se han cumplido. Además de haber provocado, particularmente en la frontera norte, problemas característicos de concentración industrial, tales como: contaminación, salud y dotación parcial o nula de servicios, entre otros.

Con base a los diversos indicadores macroeconómicos de la IME, se observan cambios evidentes en el ritmo de crecimiento del número de plantas, del personal ocupado y del tamaño de la planta en el período 1984-1994, respecto al período anterior que va de 1974-1983.

La estructura de la IME se ha transformado durante los últimos diez años. Se han dado desplazamientos de maquiladoras en la frontera hacia municipios del interior de la república, así como un relativo cambio de obreros por técnicos y personal administrativos. Asimismo, los obreros

femeninos han perdido participación en favor de los masculinos, aunque sigue predominando el personal femenino. En la frontera norte, existe una fuerza laboral empleada relativamente mas capacitada que en las plantas interiores. Estas transformaciones se constituyen en evidencias de modificaciones en la estructura y funcionamiento de la IME durante el período de estudio.

Los cambios observados en la estructura del empleo, así como en los componentes del valor agregado, se asevera que están asociados con transformaciones de carácter tecnológico en el sentido de que los factores de producción involucrados han venido cobrando una dinámica diferente, reflejándose naturalmente en el nivel de producción. Es decir, a lo largo del período de análisis se han presentado una multiplicidad de factores que han incidido en el explosivo crecimiento de la actividad maquiladora, dentro de los cuales se encuentran; el desplazamiento de maquilas hacia localidades interiores, los relacionados con las utilidades y con los insumos y los asociados con la infraestructura industrial creada para la ampliación de la planta maquiladora en México.

La industria maquiladora, en nuestro país, no ha encontrado restricciones por parte del gobierno. Por el contrario, la inversión extranjera en maquila ha contado con muchas facilidades de tipo fiscal y con medidas de apoyo financiero a los proveedores nacionales en favor de la Industria Maquiladora. Adicionalmente, la política económica desde 1982 se ha caracterizado por la promoción de la apertura de nuestra economía; del proteccionismo se transitó a una economía abierta, con una reducción del arancel máximo, del 100% en 1983, al 20% en la actualidad. Paralelamente a la apertura comercial, se ha venido dando una mayor apertura a la inversión extranjera directa; ambos facilitan la instalación y operación de la industria maquiladora en México.

Ante el apoyo y promoción que se le ha otorgado a la IME, cabe preguntarse si la aportación maquiladora a la economía nacional ha sido congruente con esas facilidades y ayudas otorgadas. Como se observa, en el desarrollo del presente trabajo el grado de integración de la industria nacional a la producción maquiladora es mínimo. Este hecho, por sí mismo, invalida cualquier afirmación que vaya en el sentido de que la maquiladora haya colaborado con aportaciones tecnológicas a la planta industrial del país. De ser cierta la afirmación anterior, la industria nacional tendría la capacidad suficiente para abastecer de componentes nacionales a la industria maquiladora, dado que la tecnología de esta industria no sería tan diferente a la primera. Sin embargo, como se anota, el grado de integración a la industria maquiladora no sobrepasa el porcentaje del 2%, el cual es muy pobre. Asimismo, el bajo grado de integración nacional también imposibilita que la industria maquiladora se convierta en motor del desarrollo de la industria manufacturera nacional; como en el caso de Taiwán, donde con un grado de integración mayor al 30%, la industria maquiladora se constituyó en un instrumento de desarrollo de la industria de ese país.

Por otro lado, los intentos por conseguir aumentar la participación de la industria nacional en la producción maquiladora han resultado infructuosos. Aunque con la nueva disposición de que una parte del excedente producto de la actividad maquiladora se quede en el país, se manifiesta como un gran avance. Así pues, conseguir tanto el aumento del grado de integración nacional, como luchar por la apropiación del excedente maquilador, son procesos complicados que van contra la propia naturaleza de la inversión maquiladora. De ahí que se diga que esta desaparecerá administrativamente en la forma como se rige actualmente, en la medida en que avance la instauración del TLC.

La industria maquiladora, como parte integrante de la internacionalización de la producción, busca, fundamentalmente, situarse en lugares donde existan bajos salarios para reducir costos de producción. De esta manera, el valor agregado de la industria maquiladora basa su composición en la participación de la mano de obra nacional, no permitiendo aumentar el valor agregado en términos de componentes nacionales que se agregan al producto maquilador, negando posibilidad de aumentar el nivel de integración nacional y de que una parte del excedente maquilador permanezca en nuestro país.

En lo particular, la industria maquiladora no ha aportado grandes elementos que se espera de la inversión extranjera directa. Por ejemplo, aprendizaje tecnológico, ampliación del mercado interno, inversión en ramas auxiliares, etcétera. Sin embargo, ha contribuido notablemente en términos absolutos en dos aspectos que le son de gran utilidad al gobierno en una economía con crisis recurrentes y en vías de crecimiento, a saber: la generación de divisas y la creación de fuentes de empleo. Aquí es importante determinar si la anunciada recuperación de nuestra economía no acabará con el notable crecimiento numérico de plantas maquiladoras, y en general, con el auge de esa industria, el cual mantiene su ritmo de crecimiento desde principios de los años ochenta en el país; cuyas consecuencias en las dos únicas aportaciones de la industria maquiladora se deteriorarían y, con ello, las razones de mayor peso para considerar positiva la permanencia de esa industria en nuestro país. Incluso, aún contando con una importante aportación en generación de divisas y de empleos, habría que ponderar esa aportación a los costos socioeconómicos que significan el equilibrio ecológico y el deterioro de las condiciones laborales (los despidos masivos en plantas maquiladoras son cosa común).

Cabe hacer notar como un ejemplo, el caso de Taiwán. En ese país se ha tenido un avance en general más que en el caso de México, principalmente en materia de calificación y capacitación a nivel intermedio y técnico, ya que desde un principio su orientación al mercado y su estructura estuvo determinado en gran medida por empresas privadas, en tanto que en México se dependió en

mayor medida del apoyo del Estado. Asimismo, en los demás países asiáticos, incluyendo Japón, los costos de la calificación recaen en gran medida en las empresas. Mientras que tradicionalmente en el país se ha observado poca participación e interés por parte de las empresas en este terreno, aunque existe reconocimiento generalizado de que esto debe modificarse, particularmente con la apertura comercial y la formación de bloques económicos.

Nuevamente se espera que la industria maquiladora sea uno de los ejes de la actividad industrial más importantes del país de aquí hasta el año 2000, debido a dos factores principalmente: a) el acelerado desarrollo de la subcontratación internacional como resultado de una mayor participación de las transnacionales, por lo que las grandes corporaciones buscarán medios para reducir costos relocalizando segmentos cada vez mayores de la producción industrial en países que ofrecen algunas ventajas competitivas, y b) debido a la apertura comercial y a la desregulación económica que ha permitido el crecimiento de la producción compartida en el país.

Con la puesta en marcha del TLC y con un año de vigencia, no sólo se han consolidado las prácticas ya existentes sino también ha permitido que las maquiladoras se expandan en nuevas áreas de producción aún no liberadas, y sobre todo, a la importación temporal de nuevos productos, en cuanto los demás programas que permiten estas transacciones desaparecerán después de los primeros siete años de vigencia del TLC. Esta expansión de la industria maquiladora tendrá lugar no sólo en la frontera norte y con capitales de empresarios extranjeros, también se verificará en todo el país con recursos de empresarios nacionales y no sólo se limitará a su actuación como simples ensambladoras, sino además como industrias manufactureras complejas.

Finalmente, es indispensable un mayor conocimiento del fenómeno maquilador, puesto que se trata de una parte de la economía que desde siempre se ha desarrollado en una lógica ligada a un modelo exportador, como el que prevalece en la actualidad. En este sentido, dicha actividad proporciona ejemplos y experiencias del desempeño en el ámbito del mercado internacional de tal forma que puedan ser asimilados por otras empresas nacionales. No obstante, en otro sentido es necesario conocer el desarrollo y transformaciones de la industria maquiladora para no incurrir en errores y problemas pasados y asimismo estar preparados con medidas adecuadas a las modificaciones en el funcionamiento de este régimen productivo.

BIBLIOGRAFIA

Aspe, Armella Pedro

"El camino mexicano de la transformación económica"
Ed., FCE, México, 1993

Baker, George

"Costos sociales e ingresos de la Industria Maquiladora"
Comercio Exterior; Vol. 39, núm., 10
México, octubre 1989

Banco de México

"Indicadores económicos"
varios años de 1979 a 1994

BANCOMEXT-SECOFI

"La industria maquiladora de exportación en México"
México, agosto de 1988

Barajas Escamilla, Rocío

"El TLC, sus efectos en el empleo industrial maquilador y sus condiciones en el
Estado de Sonora"

En Alejandro Cobarrubias y José Luís Moreno (compiladores)

"Sonora ante el Tratado de Libre Comercio"

El Colegio de Sonora y fundación Friedrich Ebert

Tijuana, B.C. México, 1991

Caballero A. Francisco

"La industria mexicana frente al TLC"
Ed., Segumex-Inbursa
México, 1993

Cary, Hector

"Las maquiladoras mexicanas y el libre intercambio canadiense-norteamericano: ¿un
caballo de troya insospechado?"

Problemas del desarrollo, N° 8; Instituto de investigaciones económicas, UNAM
México, abril-junio 1990

Carrillo, V. Jorge

"Empresas maquiladoras y el TLC"

Colegio de la Frontera Norte

Tijuana, B.C.; México, junio de 1992

Carrillo, V. Jorge
"Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México"
STPS, Colegio de la Frontera Norte
México, 1993

Carrillo V. Jorge
"Conflictos laborales en la industria maquiladora de exportación"
Comercio Exterior, Vol. 36, núm., 1
México, enero 1986

Casolco, Muñoz V.
"Industria maquiladora de exportación; consideraciones sobre su aportación a la economía mexicana"
Tesis, ENEP-ARAGON-UNAM, México, 1993

Cecea A. Esther
"Sobre las diferentes modalidades de internacionalización del capital"
Problemas del desarrollo, núm., 81, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM
México, abril-junio de 1990

Committee for the Promotion of Investment in Mexico
"An overview of the maquiladora industry in Mexico"
SHCP-SECOFI, México, enero de 1990

Cuevas, Peras Marcos
"De la internacionalización del capital al nuevo orden económico internacional"
UNAM, México, 1988

David, L. Reginald
"Industria maquiladora y subsidiarias de co-inversión"
Cárdenas Editor, México, 1985

Diario Oficial de la Federación
"Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación"
22 de diciembre de 1989, 24 de diciembre de 1993

Diario Oficial de la Federación
"Decreto por el que establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios ubicados en la franja fronteriza norte del país", 24 de diciembre de 1993

Diario Oficial de la Federación
"Ley de Inversión Extranjera"
27 de diciembre de 1993

Frobel, Fulker

"La división internacional del trabajo y sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias"

Comercio Exterior, Vol. 28

México, julio 1978

Fuentes Flores, Cesar

"El futuro maquilador en relación con la nueva legislación ante el TLC"

El Colegio de la Frontera Norte, México, 1993

García Rocha, Adalberto (coordinador)

"La política industrial en México"

SECOFI, COLMEX, ITAM, CONCAMIN

México, noviembre de 1994

González-Arechiga, Bernardo

"Proteccionismo en Estados Unidos y maquiladoras en México"

Comercio Exterior, Vol. 37, núm., 11

México, noviembre de 1987

González-Arechiga, Bernardo

"Estructura de la industria maquiladora de exportación: un ensayo de interpretación y búsqueda de conceptos"

Investigación económica, Vol., XLVIII, núm., 188

México, abril-junio 1989

González-Arechiga, Bernardo y Ramírez Carlos

"Subcontratación y empresas transnacionales"

Colegio de la Frontera Norte

Tijuana, B. C.; México, diciembre de 1990

Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm

"La fábrica mundial; el ensamble extranjero en el comercio internacional"

Ed., FCE, México, 1991

Gunder Frank, Andre

"Crisis económica, promoción de la exportación y represión política en el tercer mundo"

Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM

México, julio-septiembre 1981, Vol. XL, núm., 157

Hiwel, Jones

"Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico"

Antonio Bosch, Editor; Barcelona, España, 1979

IMCE-SECOFI

"La industria maquiladora de exportación en México. (Antecedentes, comportamiento, perspectivas e identificación de campos)"
México, septiembre 1985

INEGI

"Indicadores de la Industria Maquiladora de Exportación"
Varios de 1980 a 1994, México.

INEGI

"La Industria Maquiladora de Exportación"
Varios de 1974 a 1994, México.

Kessel, Georgina y Samaniego Ricardo

"Apertura comercial productivdad y desarrollo tecnológico; el caso de México"
BID, ITAM, México, 1991

Kessel, Georgina y Chong-Sup Kim

"Desgravación arancelaria y reglas de origen en el negociado TLC"
Mcgraw-Hill, México, 1994

Martínez, Oswaldo

"Industrialización y redespiegue industrial"
Revista de Comercio Exterior, Vol. 30, núm., 8
México, agosto de 1980

Minian, Isaac

"Proceso productivo: el caso de la industria maquiladora de tipo electrónico"
CIDE, México, 1981

Mungaray, Alejandro

"División Internacional del Trabajo y automatización de la Producción: el futuro de las maquiladoras"
Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM
México, abril-junio 1983, Vol. XLIII, núm., 164

NAFINSA

"La economía mexicana en cifras"
varios años, de 1986 a 1994, México

Navarrete, Rodolfo y Fernández José Luis

"Determinantes del crecimiento del empleo en la industria maquiladora de exportación en México"
Economía Mexicana, núm., 8; CIDE, México, 1986

Ocaranza, Antonio y Kerber Víctor
"Las maquiladoras japonesas y la relación comercial triangular México, Estados Unidos y Japón"
Comercio Internacional, BANAMEX
México, 1989

Paillox, Cristian
"Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización"
Ed., Siglo XXI, México, 1977

Ramírez José Carlos
"Perspectivas estructurales de la industria maquiladora"
Comercio Exterior, Vol. 39, núm., 10
México, octubre 1989

Romero Espejel J. Luís y Paredes P. Víctor
"Factores de localización de la industria maquiladora de exportación en México"
División de Estudios Internacionales; Documento de Trabajo, núm., 11 CIDE.
México, 1993

Sánchez U. Fernando, Fernández P. Manuel y Pérez M. Eduardo.
"La política industrial ante la apertura"
SECOFI, NAFINSA, F.C.E.
México, noviembre 1994

SECOFI
"Balance y Perspectivas de la IME, 1983-1988"
México, agosto de 1988

Salinas de Gortari, Carlos
"Sexto Informe de Gobierno 1994" (anexo estadístico)
Presidencia de la República
México, noviembre de 1994

Sidney, Weintraub
"México frente al acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos alternativas para el futuro"
Ed., Ibanfin-Diana, México, 1989

Ten Kate, Adrian y De Mateo Venturini, Fernando
"Apertura comercial y estructura de la protección en México"
Comercio Exterior, Vol. 39, núm., 4, México, 1989

Vázquez E. Thomas, Loris Mizrahi y Carlos Bachrach
"Acuerdo de libre comercio: Los efectos de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y México"
Ed., Banamex, México, 1992

Villareal, René
"México 2010 de la industrialización tardía a la reestructuración industrial"
Ed., Diana, México, 1988

Villareal, René
"La contrarrevolución monetarista: teoría, política económica e ideología del neoliberalismo"
Ed., FCE-Oceano, México, 1986

Villarespe, Verónica
"Corporaciones transnacionales y fuerza de trabajo en el mundo subdesarrollado: el caso de las maquiladoras de exportación"
Revista Latinoamericana de Economía, UNAM
México, febrero-abril 1981, Vol. XII, núm., 45

Vuskovic, Pedro
"América Latina ante nuevos términos de la división internacional del trabajo"
Economía de América Latina; CIDE, Semestre núm., 2
México, 1979

Werner, Kampeter
"Características de las plantas maquiladoras (hipótesis preliminares)"
Seminario de Comercio Intraindustrial, COLMEX
México, 1980

ANEXO ESTADISTICO

INDICE

ANEXO ESTADISTICO

	Cuadro
-Evolución de la Industria Maquiladora de Exportación	1
-Lugar que Ocupa México entre los Países que Exportan Productos Manufactureros a los Estados Unidos	2
-Número de Empresas de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	3
-Personal Ocupado de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	4
-Sueldos Salarios y Prestaciones de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	5
-Valor Agregado de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	6
-Insumos Totales de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1979-1984	7
-Comparación México-EEUU. del Valor Agregado en las Plantas Maquiladoras 1973-1983	8
-Número de Establecimientos de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1974-1984	9
-Personal Ocupado de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1974-1984	10
-Remuneraciones Pagadas de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1974-1984	11
-Valor Agregado de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1974-1984	12
-Producto Interno Bruto (Estructura Porcentual) 1960-1985	13
-Crecimiento del PIB Manufacturero (Promedio Anual %) 1960-1985	14
-Evolución del Índice de Empleo y Crecimiento Promedio Anual (Porcentaje) 1960-1985	15
-Evolución del Índice de Capital Crecimiento Promedio Anual 1960-1985	16
-Evolución de la Productividad Factorial Total, Crecimiento Promedio Anual (Porcentaje) 1960-1985	17
-Evolución de la Industria Maquiladora de Exportación 1984-1994	18
-Número de Empresas de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	19
-Valor Agregado de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	20

-Personal Ocupado de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	21
-Sueldos, Salarios y Prestaciones de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	22
-Materias Primas, Envases y Empaques Importados de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	23
-Materias Primas y Empaques Nacionales de la Industria Maquiladora de Exportación por Rama de Actividad 1984-1994	24
-Número de Establecimientos de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1984-1994	25
-Personal Ocupado de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1984-1994	26
-Remuneraciones Pagadas de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1984-1994	27
-Valor Agregado de la Industria Maquiladora de Exportación por Entidad 1984-1994	28
-Proyección de la Industria Maquiladora de Exportación 1995-2000	29

Cuadro I
EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION

1974-1983

AÑO	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SUELDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES	INSUMOS NACIONALES	VALOR AGREGADO	INSUMOS IMPORTADOS	VALOR DE LAS EXPORTACIONES
1974	455	75,974	2,433.6	n.d.	3,945.5	6,993.8	10,879.3
1975	454	67,214	2,429.7	120.0	4,014.5	8,689.3	12,709.8
1976	448	74,496	3,321.4	371.2	5,425.0	11,834.4	17,259.4
1977	443	78,433	4,527.5	274.7	7,117.6	18,252.6	25,370.2
1978	457	90,704	5,986.7	377.1	9,999.9	25,456.9	35,456.8
1979	540	111,365	8,666.9	515.2	14,543.0	35,895.3	50,438.3
1980	620	119,546	10,497.7	697.0	17,728.8	40,095.7	57,824.5
1981	605	130,973	14,644.1	707.4	23,957.0	54,679.4	78,636.4
1982	588	122,493	24,519.8	1,417.8	46,587.7	108,928.2	155,515.9
1983	629	173,128	46,927.9	5,148.0	99,521.2	344,728.9	444,304.1
TMICA							
1974-1983	3.6	9.5	38.5	60.0	42.6	53.5	50.4

*/ Millones de Pesos.

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional.- SECOFI., con base a datos del Instituto de Estadística, Geografía e Informática.- INEGI.- S.H.C.P.

Cuadro 2

LUGAR QUE OCUPA MEXICO ENTRE LOS PAISES QUE EXPORTAN**PRODUCTOS MANUFACTURADOS A LOS ESTADOS UNIDOS****FRACCIONES ARANCELARIAS 806/807**

1970-1971 Y 1980

Categorías de Productos	1970-1971	1980
Televisores y partes	2	1
Semiconductores y partes	1	7
Productos textiles	1	1
Máquinas de oficina	3	3
Partes de vehículos de motor	3	2
Equipo para circuitos eléctricos	1	1
Motores y generadores eléctricos	a	1
Conductores eléctricos	a	1
Capacitores	a	1
Otros productos eléctricos	a	1
Radios y partes	a	3
Grabadoras	a	1
Maletas y bolsos de manos	a	1
Juguetes y muñecas	a	1
Madera y productos de papel	a	1
Instrumentos científicos	a	1

a Menos que el tercer lugar.

Fuente: Cintas magnéticas preparadas por la ITC, junio de 1981.

Cuadro 3
**NUMERO DE EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD
 1979-1984**

Rama de Actividad	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
TOTAL NACIONAL	540	620	605	585	600	672	4.5
Alimenticia	12	12	9	9	9	10	-3.6
Textil	104	94	92	85	74	79	-5.4
Cuero y Calzado	17	18	19	21	27	22	13.5
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	49	56	51	49	60	70	7.4
Prod. Quím. y Farmacéuticos	N.D.	4	4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Eq. y acc. Automotrices	38	50	41	40	43	46	3.9
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	14	16	15	13	13	16	2.7
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	52	63	60	56	55	64	4.2
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	112	137	145	142	146	155	6.7
Art. Dep. y Juguetes	16	21	23	22	23	26	10.2
otras Industrias Manufac.	43	53	54	58	61	73	11.2
Servicios	23	27	20	19	22	24	0.9
TOTAL FRONTERA	980	551	533	514	533	595	-9.5
TOTAL INTERIOR	60	69	72	71	67	77	5.1

N.D. No disponible corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en los totales si se considera.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Direccion General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI., con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI - SPP.

Cuadro 4
**PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1979-1984

(Miles de pesos)

Rama de Actividad	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
TOTAL NACIONAL	111,265	119,546	130,973	127,048	150,867	199,684	12.4
Alimenticia	1,481	1,393	1,572	1,618	1,898	1,753	3.4
Textil	14,892	14,256	14,278	11,891	12,885	15,161	0.4
Cuero y Calzado	1,546	1,531	1,821	2,043	2,779	3,648	18.7
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	3,442	3,163	3,236	3,032	4,752	6,201	12.5
Prod. Quím. y Farmacéuticos	N. D.	83	80	N. D.	N. D.	N. D.	
Eq. y acc. Automotrices	5,035	7,100	10,108	11,537	18,814	28,040	41.0
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	1,834	1,834	1,402	1,327	1,514	2,154	3.3
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	27,598	28,580	31,801	30,787	33,255	41,691	8.6
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	30,713	33,530	36,935	35,641	40,002	53,316	11.7
Art. Dep. y Juguetes	2,454	2,803	2,666	2,565	3,477	6,172	20.3
Otras Industrias Manufac.	6,843	7,483	7,451	6,948	7,451	9,655	7.1
Servicios	4,699	4,828	5,105	5,838	8,088	9,118	14.2
TOTAL FRONTERA	100,537	106,576	116,540	113,227	134,913	176,909	12.0
TOTAL INTERIOR	10,828	12,970	14,523	13,821	15,952	22,775	16.0

N.D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en los totales si se considera.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI., con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, INEGI-S.P.P.

Cuadro 5
**SUELDOS SALARIOS Y PRESTACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
 EXPORTACION POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1979-1984

(Miles de pesos)

Rama de Actividad	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
TOTAL NACIONAL	8,467	10,498	14,644	24,520	46,928	100,706	64.1
Alimenticia	104	110	152	257	571	787	49.9
Textil	1,003	1,128	1,402	2,043	3,636	6,480	45.2
Cuero y Calzado	128	145	222	401	766	1,685	67.6
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	294	309	351	553	1,397	2,970	58.8
Prod. Quím. y Farmacéuticos	N.D.	7	7	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Eq. y acc. Automotrices	443	687	1,246	1,520	6,527	15,584	103.8
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	132	162	191	289	566	1,401	60.5
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	2,145	2,544	3,595	5,935	10,821	21,786	59.0
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	2,409	3,058	4,185	7,206	12,691	29,968	65.6
Art. Dep. y Juguetes	184	235	283	492	1,036	2,229	64.6
Otras Industrias Manufac.	538	721	939	1,342	2,243	4,660	54.0
Servicios	362	409	549	1,092	2,261	4,198	63.3
TOTAL FRONTERA	7,742	9,514	13,161	22,130	42,516	90,858	63.6
TOTAL INTERIOR	725	984	1,483	2,390	4,412	9,848	68.5

N.D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en el total sí se consideran.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI., con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI-S.P.P.

Cuadro 6
**VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1979-1984
 (Millones de pesos)

Rama de Actividad	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
TOTAL NACIONAL	14,543	17,729	239,570	46,588	99,522	194,757	68.0
Alimenticia	215	275	311	628	1,575	2,238	59.8
Textil	1,392	1,359	1,902	3,055	6,157	10,240	49.0
Cuero y Calzado	262	281	385	814	1,456	2,749	60.0
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	663	643	839	1,437	4,265	8,695	67.3
Prod. Quím. y Farmacéuticos	N. D.	10	11	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.
Eq. y acc. Automotrices	859	1,402	2,768	7,389	20,518	37,474	112.8
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	237	294	411	707	1,586	3,340	69.7
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	3,030	3,784	5,211	9,444	19,033	37,529	65.4
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	3,912	4,840	6,283	12,037	22,120	44,448	62.6
Art. Dep. y Juguetes	251	338	416	1,041	1,273	6,953	94.3
Otras Industrias Manufac.	954.4	1,198	1,407	2,317	4,406	8,813	56.0
Servicios	531	583	792	1,512	3,332	6,041	62.7
TOTAL FRONTERA	12,305	15,207	20,735	40,380	866,821	168,519	68.8
TOTAL INTERIOR	2,238	2,522	3,222	6,207	12,839	26,238	63.6

N.D. No disponible corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en los totales si se considera.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI, con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI - SPP.

Cuadro 7
**INSUMOS TOTALES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1979-1984

(Miles de pesos)

Rama de Actividad	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
TOTAL NACIONAL	36,410	40,793	55,387	110,346	349,319	637,770	77.3
Alimenticia	N D	757	941	2,209	4,467	7,042	74.6
Textil	N D	3,937	5,168	9,549	27,884	40,224	78.8
Cuero y Calzado	N D	424	546	1,152	3,850	7,614	105.9
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	N D	783	894	1,541	5,504	11,113	94.1
Prod. Quím. y Farmacéuticos	N.D.	13	8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Eq. y acc. Automotrices	N.D.	3,413	6,142	14,248	75,473	160,156	161.7
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	N.D.	753	814	1,226	2,862	6,495	71.4
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	N.D.	13,317	17,035	33,135	99,256	153,180	84.2
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	N.D.	10,304	15,058	30,172	73,270	139,438	91.8
Art. Dep. y Juguetes	N.D.	649	917	2,213	7,537	19,933	135.4
otras Industrias Manufac.	N.D.	2,339	2,860	5,277	15,407	30,166	89.5
Servicios	N.D.	164	280	329	1,210	3,590	116.4
TOTAL FRONTERA	33,654	36,854	50,662	101,049	316,720	578,950	76.7
TOTAL INTERIOR	2,757	3,939	4,725	9,207	32,599	58,821	84.4

N.D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en el total si se consideran.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Direccion General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI., con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI-S.P.P.

Cuadro 8

**COMPARACION MEXICO-EE.UU. DEL VALOR AGREGADO EN LAS PLANTAS
MAQUILADORAS**

1973-1983

(millones de dólares)

AÑO	Valor agregado en plantas maquiladoras (I)	Exportaciones de las plantas maquiladoras mexicanas (II)	valor gravable de las import. e.s. 006/007 provenientes de Méx. (III)
1973	197	278	286
1974	316	444	464
1975	321	454	467
1976	352	536	536
1977	315	525	524.0
1978	439	452	714.0
1979	638	638	1,016.0
1980	771	773	1,155.0
1981	978	976	1,272.0
1982	847	832	1,383.0
1983	829	n.d.	1,808.0

I Datos de SPP convertidos a dólares del año en curso.

II Datos de los informes anuales del Banco de México.

III Datos de la Comisión de Comercio Internacional de los EE. UU. (ITC)

Fuente: SPP, Banco de México, ITC.

Cuadro 9
NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACION POR ENTIDAD 1/

1974-1984

ENTIDAD	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	T.M.C.
Total Nacional	N.D.	454	448	443	457	540	620	605	585	690	672	4.4
Baja California Norte	N.D.	182	181	178	179	203	230	215	200	211	248	3.5
Baja California Sur	N.D.	N.D.	N.D.	3	3	4	5	4	4	4	4	4.2
Coahuila	N.D.	22	21	21	22	31	37	36	38	41	45	8.3
Chihuahua	N.D.	86	81	80	92	115	140	152	155	159	181	8.6
Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	12	14	11	13	13	13	1.6
Nuevo León	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Edo. de Mexico y D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	7	5	5	4	3	3	-15.6
Sonora	N.D.	58	54	55	58	75	88	87	83	81	81	3.8
Tamaulipas	N.D.	65	64	59	64	74	81	75	70	71	75	1.6
Otras Entidades Federativas	N.D.	41	47	47	39	19	20	20	18	17	22	-6.7

1/ Se reportan datos a partir de que se inició su registro. Las cifras consignadas son promedios anuales.

Fuente: 6° Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI. SHCP.

Cuadro 10
PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
POR ENTIDAD 1/

1974-1984

(Número de Personas)

ENTIDAD	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
Total Nacional	N.D.	67,214	74,496	78,433	90,704	111,365	119,546	130,973	127,048	150,867	199,684	12.8
Baja California Norte	N.D.	15,285	15,279	14,396	16,115	19,689	20,418	23,182	22,233	26,251	35,254	9.7
Baja California Sur	N.D.	N.D.	N.D.	120	131	178	176	167	144	146	151	3.3
Coahuila	N.D.	4,461	4,279	4,152	4,837	5,414	5,523	5,747	5,508	7,160	9,233	8.4
Chihuahua	N.D.	19,775	23,580	26,792	30,374	36,306	39,402	43,994	42,695	54,073	72,495	15.5
Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4,364	4,261	4,057	4,729	5,914	7.9
Nuevo León	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Edo. de México y D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	114	176	78	46	70	-11.5
Sonora	N.D.	9,430	10,168	10,768	12,417	16,306	17,546	17,068	15,791	17,318	21,569	9.6
Tamaulipas	N.D.	12,961	13,952	14,266	18,256	22,385	23,143	25,984	26,504	29,138	37,073	12.4
Otras Entidades Federativas	N.D.	5,302	7,238	7,939	8,574	11,227	8,860	10,394	10,038	12,006	17,922	14.5

1/ Se reportan datos a partir de que se inició su registro. Las cifras consignadas son promedios anuales.

Nota: Debido al redondeo de cifras, la suma de los parciales totales pueden no coincidir con el total.

Fuente: 6° Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. INEGI. SHCP.

Cuadro 10
PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
POR ENTIDAD ^{1/}

1974-1984

(Número de Personas)

ENTIDAD	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
Total Nacional	N.D.	67,214	74,496	78,433	90,704	111,265	119,546	130,973	127,048	150,867	199,684	12.8
Baja California Norte	N.D.	15,285	15,279	14,396	16,115	19,689	20,418	23,182	22,233	26,251	35,254	9.7
Baja California Sur	N.D.	N.D.	N.D.	120	131	138	176	167	144	146	151	3.3
Coahuila	N.D.	4,461	4,279	4,152	4,837	5,414	5,523	5,747	5,508	7,160	9,233	8.4
Chihuahua	N.D.	19,775	23,580	26,792	30,374	36,306	39,402	43,994	42,695	54,073	72,495	15.5
Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4,364	4,261	4,057	4,729	5,914	7.9
Nuevo León	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Edo. de México y D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	114	176	78	46	70	-11.5
Sonora	N.D.	9,430	10,168	10,768	12,417	16,306	17,546	17,068	15,791	17,318	21,569	9.6
Tamaulipas	N.D.	12,961	13,952	14,266	18,256	22,385	23,143	25,984	26,504	29,138	37,073	12.4
Otras Entidades Federativas	N.D.	5,302	7,238	7,939	8,574	11,227	8,860	10,394	10,038	12,006	17,922	14.5

^{1/} Se reportan datos a partir de que se inició su registro. Las cifras consignadas son promedios anuales.

Nota: Debido al redondeo de cifras, la suma de los parciales totales pueden no coincidir con el total.

Fuente: 6° Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. INEGI. SHCP.

Cuadro 11
REMUNERACIONES PAGADAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACION POR ENTIDAD ^{1/}

1974-1984

(Miles de Nuevos Pesos)

ENTIDAD	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
Total Nacional	N.D.	2,430	3,321	4,528	5,987	8,467	10,499	14,643	24,519	46,927	100,706	51.2
Baja California Norte	N.D.	623	752	900	1,151	1,543	1,883	2,580	4,153	8,120	18,091	45.4
Baja California Sur	N.D.	N.D.	N.D.	6	8	9	16	13	28	38	67	41.1
Coahuila	N.D.	115	151	204	258	338	408	514	834	1,672	3,711	47.1
Chihuahua	N.D.	737	1,099	1,061	2,042	2,875	3,556	5,156	8,603	16,959	37,377	54.7
Jalisco	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	411	540	862	1,645	3,140	66.2
Nuevo León	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Edo. de Mexico y D.F.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	10	17	9	14	53	51.7
Sonora	N.D.	350	452	613	742	1,205	1,505	1,903	3,175	5,311	11,458	46.8
Tamaulipas	N.D.	420	617	822	1,235	1,742	2,118	2,959	5,291	10,257	20,690	53.7
Otras Entidades Federativas	N.D.	185	263	383	555	755	592	956	1,564	2,911	7,109	50.0

^{1/} Se reportan datos a partir de que se inició su registro. Las cifras consignadas son promedios anuales.

Fuente: 6° Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. INEGI. SHCP.

Cuadro 12
**VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
 DE EXPORTACION POR ENTIDAD 1/**
1974-1984

(Miles de nuevos pesos)

ENTIDAD	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	TMC
Total Nacional	N. D.	4,014	5,425	7,118	10,000	14,543	17,729	23,957	46,588	99,521	194,757	53.9
Baja California Norte	N. D.	1,041	1,139	1,398	1,880	2,670	3,083	4,126	7,932	16,711	35,481	48.0
Baja California Sur	N. D.	N. D.	N. D.	12	19	20	29	29	52	109	144	33.5
Cochila	N. D.	168	220	272	345	435	527	725	1,271	2,733	5,723	48.0
Chihuahua	N. D.	1,223	1,808	2,506	3,301	4,736	6,206	8,865	17,202	38,088	73,881	57.7
Jalisco	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.
Nuevo León	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.
Edo. de Mexico y D.F.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.
Sonora	N. D.	570	747	925	1,389	1,880	2,239	2,663	5,084	8,933	16,533	45.4
Tamaulipas	N. D.	610	913	1,118	1,859	2,528	3,084	4,283	8,759	19,807	36,120	57.4
Otras Entidades Federativas	N. D.	402	597	887	1,207	2,274	2,561	3,266	6,288	13,140	26,875	59.5

1/ Se reportan datos a partir de que se inició su registro. Cifras mensuales acumuladas.

Fuente: 6° Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. INEGI. SHCP.

Cuadro 13
PRODUCTO INTERNO BRUTO
 (Estructura Porcentual)

	1960	1970	1975	1980	1985
PIB TOTAL	100	100	100	100	100
PIB Manufac./PIB Total	20	23	23	22	21
PIB Manufacturero (por división)	100	100	100	100	100
I. Alimentos, bebidas y tabaco	33	28	26	25	26
II. Textiles e industria del cuero	17	16	15	14	13
III. Industria y productos de madera	5	4	4	4	4
IV. Papel, imprenta y editorial	5	6	5	5	6
V. Química, petróleo, caucho y Plástico	9	11	13	15	18
VI. Productos minerales no metálicos	6	7	7	7	7
VII. Industrias metálicas básicas	5	6	6	6	6
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	13	17	20	21	18
IX. Otras industrias manufactureras	5	5	3	3	3

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Sistema de cuentas nacionales, México, Banco de datos del INE

Cuadro 14
CRECIMIENTO DEL PIB MANUFACTURERO
 (Promedio anual %)

División	1960-1970	1970-1980	1980-1985
I. Alimentos, bebidas y tabaco	5.9	4.9	2.5
II. Textiles e industria del cuero	6.7	4.8	-0.3
III. Industria y productos de madera	5.9	6.6	-0.5
IV. Papel, imprenta y editorial	8.7	6.0	2.4
V. Química, petróleo, caucho y Plástico	9.6	9.3	4.6
VI. Productos minerales no metálicos	9.6	5.9	1.1
VII. Industrias metálicas básicas	8.1	7.2	0.1
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	10.8	8.5	-1.6
IX. Otras industrias manufactureras	8.3	-1.2	1.3
Total gran división manufacturera	7.8	6.3	1.2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Sistema de cuentas nacionales. México, Banco de

Cuadro 15
EVOLUCION DEL INDICE DE EMPLEO
CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL
(Porcentaje)

División	1960-1970	1970-1980	1980-1985
I. Alimentos, bebidas y tabaco	4.5	2.7	3.6
II. Textiles e industria del cuero	2.0	2.4	2.3
III. Industria y productos de madera	3.3	4.5	3.8
IV. Papel, imprenta y editorial	5.4	2.8	4.1
V. Química, petróleo, caucho y Plástico	5.2	4.2	4.7
VI. Productos minerales no metálicos	5.6	2.5	4.0
VII. Industrias metálicas básicas	5.1	5.0	5.0
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	3.5	5.2	4.4
IX. Otras industrias manufactureras	-	-	-
Sector Manufacturero	4.7	3.4	4.1

Fuente: Georgina Kessel y Ricardo Samaniego, Apertura comercial, productividad y desarrollo tecnológico.
 El caso de México. BID/ITAM, 1991, P.56

Cuadro 16
EVOLUCION DEL INDICE DE CAPITAL
CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL
 (Promedio anual %)

División	1968-1970	1970-1980	1980-1985
I. Alimentos, bebidas y tabaco	11.1	1.9	6.4
II. Textiles e industria del cuero	11.6	8.4	10.0
III. Industria y productos de madera	14.0	12.4	13.2
IV. Papel, imprenta y editorial	5.2	3.0	4.1
V. Química, petróleo, caucho y Plástico	10.8	4.9	7.8
VI. Productos minerales no metálicos	9.0	6.3	7.6
VII. Industrias metálicas básicas	5.2	9.7	7.4
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	14.1	4.0	8.9
IX. Otras industrias manufactureras	-	-	-
Sector Manufacturero	10.8	5.8	8.2

Fuente: Georgina Kessel y Ricardo Samaniego, Apertura comercial, productividad y desarrollo tecnológico.
 El caso de México, BID/ITAM, 1991, P.54

Cuadro 17
EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD FACTORIAL
TOTAL, CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL
(Porcentaje)

División	1960-1970	1970-1980	1980-1985
I. Alimentos, bebidas y tabaco	-2.9	3.4	0.2
II. Textiles e industria del cuero	1.5	-0.4	0.5
III. Industria y productos de madera	-1.3	-2.1	-1.7
IV. Papel, imprenta y editorial	3.4	3.6	3.5
V. Química, petróleo, caucho y Plástico	1.3	4.6	2.7
VI. Productos minerales no metálicos	1.9	1.7	1.8
VII. Industrias metálicas básicas	2.8	-0.4	1.2
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	1.4	3.9	2.7
IX. Otras industrias manufactureras	-	-	-
Sector Manufacturero	0.2	2.2	1.2

Fuente: Georgina Kessel y Ricardo Samaniego, Apertura comercial, productividad y desarrollo tecnológico.
 El caso de México. BID/ITAM, 1991, P.60

Cuadro 18
EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION

1984-1994

AÑO	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SUELDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES	INSUMOS NACIONALES	VALOR AGREGADO	INSUMOS IMPORTADOS	VALOR DE LAS EXPORTACIONES
1984	722	202,078	100,705.8	8.5	194,756.6	629,299.6	824,056.2
1985	789	217,544	167,665.3	8.9	325,249.6	980,548.9	1,305,798.5
1986	987	268,388	359,917.9	31.2	792,017.9	2,653,200.0	3,445,217.9
1987	1,259	322,743	1,036,957.7	118.4	2,235,149.6	7,888,323.2	9,823,472.9
1988	1,490	398,245	2,569,026.0	297.0	5,263,925.0	17,582,455.0	22,846,380.0
1989	1,795	437,064	3,811,892.0	372.5	7,499,322.0	23,117,315.0	30,676,637.0
1990	1,920	446,258	5,191,502.0	526.7	10,136,949.0	29,441,743.0	39,578,692.0
1991	2,013	467,454	6,422,156.0	664.4	12,426,001.0	35,316,545.0	47,742,545.0
1992 a/	2,129	505,053	8,145,869.0	881.6	14,991,679.0	43,748,153.0	58,739,832.0
1993	2,195	540,927	9,569,146.0	971.2	17,198,742.0	54,884,036.0	72,082,778.0
1994	2,064	579,422	11,388,671.0	1,026.9	20,086,571.0	67,227,556.0	87,141,127.0
TMCA							
1984-1994	13.0	11.1	60.4	61.2	59.0	59.5	59.4

*/ Miles de Nuevos Pesos.

**/ Millones de Nuevos Pesos.

a/ A partir de este año en adelante se tomaron los datos del Avance de Información Económica de la IME., INEGI, abril 1995.

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional.- SECOFI., con base a datos del Instituto de Estadística, Geografía e Informática.- INEGI.- S.H.C.P.

cuadro 19
**NUMERO DE EMPRESAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD
 1984-1994**

Rama de Actividad	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	TMC
TOTAL NACIONAL	722	789	987	1,259	1,490	1,795	1,938	1,925	2,075	2,166	2,035	10.9
Alimenticia	11	12	15	17	20	34	46	47	22	60	24	8.1
Textil	110	109	145	187	211	276	289	308	195	404	238	8.0
Cuero y Calzado	38	37	39	44	50	48	51	51	18	59	20	-6.2
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	77	73	108	150	191	273	265	254	28	303	28	-9.6
Prod. Quím. y Farmacéuticos	4	3	6	29	43	72	88	92	22	126	24	19.6
Eq. y acc. Automotrices	52	69	94	122	131	150	158	158	45	170	47	-1.0
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	20	22	29	28	32	34	34	36	6	45	6	-11.3
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	78	86	89	92	106	108	105	107	25	116	26	-10.4
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	180	199	229	280	326	380	396	389	67	423	64	-9.8
Art. Dep. y Juguetes	27	26	28	26	29	30	29	28	7	39	8	-11.5
Otras Industrias Manufac. Servicios	95	103	155	220	205	346	373	365	93	308	34	-9.8
	30	44	50	54	66	80	86	90	25	113	37	2.1
TOTAL FRONTERA	641	893	843	1,039	1,216	1,417	1,426	1,392	1,522	1,574	1,439	8.4
TOTAL INTERIOR	81	96	144	220	274	378	494	533	553	592	596	22.1

N.D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en los totales si se considera.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional - SECOFI., con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI - S.P.P.: INEGI-S.H.C.P.

Cuadro 20
**VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1984-1994

(Millones de pesos)

Rama de Actividad	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	TMC
TOTAL NACIONAL	194,757	325,250	792,018	225,150	5,263,925	7,499,322	10,136,949	12,426,001	14,858,247	17,198,742	20,086,571	59.0
Alimenticia	2,238	2,687	6,757	21,640	52,435	78,130	274,153	164,261	223,378	499,186	192,549	56.1
Textil	13,246	22,302	51,433	141,377	2,872,499	451,864	567,413	751,029	536,654	1,307,580	1,017,863	54.4
Cuero y Calzado	3,295	5,335	10,306	27,126	63,484	113,628	124,951	157,340	62,580	210,212	75,924	36.9
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	8,695	12,906	34,439	110,504	284,642	384,557	564,374	733,232	159,936	1,067,855	174,961	35.0
Prod. Quím. y Farmacéuticos	1,539	466	2,843	14,331	41,193	55,127	162,701	238,111	80,615	404,770	102,309	52.1
Eq. y acc. Automotrices	38,948	84,863	186,857	535,335	1,342,986	1,781,676	2,555,816	3,320,405	1,082,586	4,794,974	1,291,527	43.0
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	3,340	5,268	15,755	39,580	84,040	114,402	124,451	162,246	5,812	215,588	16,125	17.1
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	42,215	61,590	161,385	396,851	860,545	1,171,836	1,183,929	1,333,597	423,306	1,866,147	624,301	30.9
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	54,713	83,676	195,272	551,095	1,319,184	1,882,892	2,627,855	3,127,799	738,469	4,169,159	861,314	31.7
Art. Dep. y Juguetes	6,953	10,248	25,368	62,663	149,616	245,898	254,102	249,353	14,132	287,609	26,886	14.5
Otras Industrias Manufac. Servicios	12,384	22,493	71,431	265,491	637,115	1,002,352	1,407,206	1,723,894	566,489	1,744,759	653,986	48.7
	7,189	13,414	30,191	69,154	141,186	216,960	289,998	364,734	161,752	630,903	205,891	39.9
TOTAL FRONTERA	168,519	282,838	672,284	1,809,888	4,220,200	5,924,550	7,794,911	9,223,583	10,802,538	12,243,212	14,737,935	56.4
TOTAL INTERIOR	26,238	42,411	119,734	42,261	1,043,635	1,575,772	2,342,038	3,202,418	4,055,709	4,955,530	5,348,636	70.2

N. D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en los totales si se considera.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI, con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática - INEGI - SPP.

Cuadro 21
**PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1984-1994

(Miles de pesos)

Rama de Actividad	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	TMC
TOTAL NACIONAL	202,078	217,544	268,388	322,743	389,245	437,064	446,258	467,454	505,053	540,927	579,422	7.7
Alimenticia	2,054	2,174	3,167	2,279	5,023	4,524	7,323	7,789	5,313	11,663	4,312	7.7
Textil	20,437	21,827	26,847	31,554	34,706	42,400	41,692	45,726	31,427	64,511	48,442	9.0
Cuero y Calzado	4,029	4,674	4,732	5,736	6,776	7,535	7,164	7,289	1,871	7,507	1,771	-7.9
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	6,636	7,334	11,809	16,028	19,245	22,747	24,710	26,528	2,989	31,643	2,703	-8.6
Prod. Quím. y Farmacéuticos	118	108	330	1,155	1,673	5,405	7,102	7,560	1,157	11,726	1,414	28.2
Eq. y acc. Automotrices	32,667	43,417	52,980	63,182	83,290	87,813	100,461	111,956	34,036	126,612	33,436	0.2
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	2,338	2,797	3,511	4,175	5,131	4,900	4,617	4,894	166	5,310	269	-19.4
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	44,649	45,795	50,682	51,440	55,100	57,524	49,872	49,267	10,006	57,766	13,752	-11.1
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	60,038	55,878	67,902	85,314	97,473	110,617	111,323	112,540	20,206	131,080	22,185	-9.5
Art. Dep. y Juguetes	6,629	5,661	6,779	9,141	9,836	10,956	7,012	7,451	696	9,113	1,033	-17.0
otras Industrias Manufac.	11,755	14,109	21,385	38,391	50,251	62,418	65,812	64,120	16,939	56,758	20,412	5.7
Servicios	10,702	13,773	18,261	14,348	16,941	20,135	19,170	21,334	9,709	27,758	8,224	-2.6
TOTAL FRONTERA	180,044	186,998	227,693	263,370	312,211	304,319	334,784	345,023	370,538	388,204	421,469	8.9
TOTAL INTERIOR	22,034	30,546	40,795	59,373	77,034	97,745	111,474	122,431	134,515	152,723	157,953	21.8

N.D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en los totales si se considera.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI, con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI - SPP; INEGI - SHCP.

Cuadro 22
**SUELDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1984-1994

(Millones de pesos)

Rama de Actividad	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	TMO
TOTAL NACIONAL	100,708	107,665	359,971	1,036,987	2,569,026	3,811,892	5,191,502	6,422,156	8,145,869	9,569,146	11,368,671	60.4
Alimenticia	786	1,922	2,098	7,484	13,478	23,768	62,054	82,227	58,579	144,297	57,595	53.6
Textil	8,134	13,857	27,617	78,170	165,706	248,465	343,490	438,223	281,430	757,971	529,590	51.8
Cuero y Calzado	1,790	3,225	6,151	15,588	124,193	57,612	64,478	78,212	20,494	108,198	22,235	28.7
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	2,970	5,300	13,702	48,625	121,931	187,980	284,925	354,592	43,793	538,744	56,581	34.3
Prod. Quím. y Farmacéuticos	209	116	468	3,060	10,194	21,565	69,542	96,568	17,258	186,970	25,739	61.8
Eq. y acc. Automotrices	16,100	33,109	73,065	212,736	568,450	862,475	1,261,575	1,710,815	488,956	2,612,908	635,232	44.4
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	1,401	2,305	5,930	15,555	38,462	60,151	64,492	82,588	2,808	114,993	7,728	18.6
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	24,312	36,261	78,149	187,091	437,487	625,292	661,478	778,616	178,053	1,555,956	298,044	28.5
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	31,793	48,006	48,507	294,869	730,057	1,033,796	1,438,281	1,677,052	333,409	2,445,012	413,842	29.3
Art. Dep. y Juguetes	3,339	5,243	10,258	33,082	84,321	106,263	118,838	101,471	9,021	155,255	16,167	17.1
Otras Industrias Manufac.	5,101	9,946	25,511	99,883	271,644	444,192	635,495	772,919	236,914	947,105	328,662	51.7
Servicios	4,765	5,967	18,509	42,208	91,891	140,333	186,854	248,873	110,844	396,737	121,308	38.2
TOTAL FRONTERA	90,857	147,320	314,560	885,027	2,162,414	3,151,068	4,175,756	5,045,274	6,364,310	7,349,027	8,875,928	58.1
TOTAL INTERIOR	9,847	18,344	45,411	151,930	406,612	660,824	1,015,746	1,376,882	1,781,559	2,220,119	2,512,743	74.1

N. D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en los totales si se considera.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI, con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, INEGI - SPP.

Cuadro 23
**MATERIAS PRIMAS, ENVASES Y EMPAQUES IMPORTADOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
 DE EXPORTACION POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1984-1994

(Millones de pesos)

Rama de Actividad	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	TMC
TOTAL NACIONAL	629,300	980,549	2,653,200	7,588,523	17,582,455	23,177,315	29,441,743	35,316,545	43,725,872	54,884,036	67,227,556	59.5
Alimenticia	6,137	9,922	20,091	39,458	74,701	95,671	156,554	211,045	26,979	257,892	33,822	18.6
Textil	48,358	73,887	165,226	420,417	766,029	944,969	1,281,517	1,794,498	958,709	3,162,711	1,956,941	44.8
Cuero y Calzado	7,602	14,493	30,584	80,013	165,107	278,962	335,720	255,618	49,213	331,691	47,329	20.1
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	9,195	16,024	57,306	253,408	648,827	1,024,480	1,295,120	1,552,894	126,535	2,801,712	92,258	25.9
Prod. Quím. y Farmacéuticos	1,490	92	697	11,558	44,942	80,856	262,410	324,851	15,501	748,930	39,190	38.7
Eq. y acc. Automotrices	160,990	282,845	806,028	2,330,182	5,075,299	6,252,458	8,394,272	10,675,147	2,383,872	17,022,591	4,847,951	40.6
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	6,541	10,563	28,850	122,227	295,272	337,394	432,715	460,338	8,654	542,246	41,645	20.3
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	171,768	232,789	602,045	1,390,160	2,954,393	3,980,734	4,249,270	4,875,412	664,909	6,776,866	1,370,269	23.1
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	164,266	237,431	657,632	2,030,003	5,158,245	6,687,153	9,156,635	10,942,958	1,637,108	17,820,837	2,527,924	31.4
Art. Dep. y Juguetes	18,849	32,083	56,513	149,003	443,993	577,800	520,619	456,159	21,691	441,525	18,208	-0.3
Otras Industrias Manufac.	30,781	64,358	206,483	681,887	1,809,837	2,360,553	3,046,870	3,293,670	779,154	4,060,628	1,363,777	46.1
Servicios	3,412	6,063	21,744	80,001	145,809	283,285	410,041	473,955	79,535	916,367	86,746	38.2
TOTAL FRONTERA	572,616	898,493	2,403,485	6,781,744	1,543,090	19,951,383	25,020,442	29,341,256	36,974,012	45,389,691	54,801,516	57.8
TOTAL INTERIOR	56,683	82,056	249,715	606,579	2,151,554	3,225,932	4,421,301	7,975,289	6,751,860	9,494,345	12,426,040	71.4

N.D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en totales si se considera.

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI, con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, INEGI - SPP.

Cuadro 24
**MATERIAS PRIMAS Y EMPAQUES NACIONALES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
 POR RAMA DE ACTIVIDAD**

1984-1994

(Millones de pesos)

Rama de Actividad	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	TMC
TOTAL NACIONAL	8,471	8,891	31,171	118,406	297,032	372,520	526,673	664,374	881,619	988,560	1,026,854	61.6
Alimenticia	906	617	2,383	10,669	27,971	25,120	93,853	83,322	63,646	190,368	75,969	55.7
Textil	190	182	558	4,389	8,794	8,297	12,444	22,659	26,872	45,336	44,831	72.7
Cuero y Calzado	362	385	880	2,283	5,560	6,813	17,173	24,537	18,894	28,227	22,134	50.9
Muebles, Partes y otros Prod. de Madera y metal	1,918	2,059	4,243	10,067	30,809	35,845	43,096	65,984	43,928	102,887	44,393	36.9
Prod. Quím. y Farmacéuticos	186	106	874	5,770	15,533	9,152	30,349	41,561	37,034	50,748	40,060	71.1
Eq. y acc. Automotrices	963	1,662	5,832	16,772	47,259	60,463	68,480	115,451	66,326	176,327	87,293	56.9
Maq., Herramienta y Eq. excepto Eléctrico	44	89	307	900	3,126	4,668	8,138	5,635	592	6,871	499	27.5
Maq. y Ap. Eléctricos y Electrónicos	314	528	3,839	14,088	34,403	54,382	45,635	73,680	66,323	94,953	81,023	74.2
Materiales y Acc. Eléctricos y Electrónicos	752	896	3,606	13,864	27,742	50,148	58,154	51,478	18,329	108,786	22,307	40.4
Art. Dep. y Juguetes	1,084	17	337	368	526	1,845	4,968	10,612	666	10,460	1,340	2.1
otras Industrias Manufac.	1,522	2,085	7,725	37,643	80,321	109,035	133,095	158,084	132,792	147,450	90,599	50.5
Servicios	231	264	587	1,592	4,513	6,752	11,288	11,371	11,660	26,747	21,530	57.4
TOTAL FRONTERA	6,333	6,269	20,539	58,263	154,047	204,090	259,089	271,251	394,647	415,611	494,356	54.6
TOTAL INTERIOR	2,137	2,622	10,632	60,142	142,985	168,430	267,584	393,123	486,972	572,949	532,498	73.6

N.D. No disponible; corresponde a menos de 3 establecimientos, sin embargo en los totales si se considera

Nota: Los datos pueden no coincidir debido al redondeo.

Fuente: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo regional, SECOFI, con base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI - SPP.

Cuadro 25
**NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
 DE EXPORTACION POR ENTIDAD ^{1/}**
 1984-1994

ENTIDAD	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	TMC
Total Nacional	672	760	890	1,125	1,396	1,465	1,705	1,914	2,075	2,166	2,089	12.1
Baja California Norte	248	307	366	458	569	571	642	708	775	835	772	12.0
Baja California Sur	4	4	6	12	15	12	10	12	11	10	10	9.6
Coahuila	45	50	58	74	90	98	133	151	172	176	178	14.7
Chihuahua	181	197	220	239	296	284	310	336	351	337	305	5.3
Jalisco	13	14	16	25	24	32	41	47	40	41	43	12.7
Nuevo León	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Edo. de Mexico y D.F.	3	5	5	11	14	14	20	26	24	31	31	26.3
Sonora	81	82	91	103	120	136	155	161	170	177	180	5.3
Tamaulipas	75	77	95	127	159	192	225	259	278	281	295	14.7
Otras Entidades Federativas	22	24	33	76	109	128	172	214	254	278	276	28.8

* Cifras proyectadas

^{1/} Las Cifras son promedio anuales.

Fuente: 6° Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. INEGI. SHCP.

Cuadro 26
PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
POR ENTIDAD ^{1/}
1984-1994

(Número de Personas)

ENTIDAD	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	TNIC
Total Nacional	192,684	211,968	249,883	305,283	369,489	418,533	447,352	467,352	505,698	540,927	563,954	10.9
Baja California Norte	35,257	38,975	45,888	59,635	75,138	81,526	88,173	89,010	96,834	106,746	115,975	12.6
Baja California Sur	181	150	233	509	768	918	955	734	959	1,003	950	20.2
Coahuila	9,233	10,700	12,845	15,263	17,605	20,710	22,385	35,496	43,582	46,858	49,921	18.4
Chihuahua	72,435	77,592	86,526	97,800	110,999	120,800	122,162	166,295	172,768	173,566	172,101	9.0
Jalisco	5,914	4,881	4,987	5,689	6,230	6,025	6,674	7,175	7,857	8,676	9,201	4.5
Nuevo León	N. D.	N. D.	N. D.	2,479	5,699	9,280	13,928	18,058	19,583	22,758	22,822	37.3
Edo. de Mexico y D.F.	7	142	135	625	1,170	1,424	2,264	2,999	3,052	3,803	3,931	49.6
Sonora	21,569	20,197	21,579	25,669	29,326	29,443	26,188	38,238	40,255	42,363	45,706	7.8
Tamaulipas	37,073	37,050	43,564	50,719	63,291	76,590	81,016	84,803	89,921	94,434	103,126	10.8
Otras Entidades Federativas	17,922	22,281	34,076	46,365	59,263	71,908	83,862	24,544	31,157	40,720	40,221	8.4

* Cifras proyectadas.

1/ Comprende todas las personas que trabajaron en el establecimiento, o fuera de él, siempre que hayan sido dirigidos o controlados por el mismo y recibido una remuneración fija y periódica. Las cifras consignadas son promedios anuales.

Fuente: 6° Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI. SHCP, Geografía e Informática, INEGI - SPP.

Cuadro 27
REMUNERACIONES PAGADAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACION POR ENTIDAD 1/
1984-1994

(Miles de Nuevos Pesos)

ENTIDAD	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	T.M.C.
Total Nacional	109,706	167,666	359,972	1,036,960	2,569,026	3,740,163	5,098,991	6,432,341	8,172,667	9,569,146	11,204,243	60.2
Baja California Norte	18,091	30,752	68,891	213,928	564,974	781,379	1,035,340	1,247,993	1,530,717	1,858,053	225,393	28.7
Baja California Sur	67	91	256	1,020	3,316	4,873	5,867	4,827	6,776	9,031	12,036	68.0
Cochula	3,711	6,836	14,901	37,337	93,034	141,759	202,293	380,863	545,373	644,460	761,150	70.3
Chihuahua	37,377	62,909	127,963	356,226	816,927	1,148,762	1,503,901	2,387,730	2,923,194	3,235,381	3,580,908	57.8
Jalisco	3,140	4,780	8,416	22,390	56,576	69,163	93,237	128,035	154,110	199,007	259,054	55.5
Nuevo León	N. D.	N. D.	N. D.	8,903	39,801	71,645	125,828	215,275	385,823	372,381	485,152	77.0
Edo. de Mexico y D.F.	53	136	241	1,714	4,827	8,687	18,999	32,721	41,690	54,316	70,766	105.4
Sonora	11,068	16,349	32,299	91,897	218,499	274,709	300,485	477,265	599,610	680,828	773,047	53.0
Tamaulipas	20,090	31,471	68,553	176,632	456,900	727,911	1,044,002	1,337,368	1,757,693	2,070,223	2,438,323	61.6
Otras Entidades Federativas	7,109	14,342	38,452	126,913	314,177	511,235	769,039	220,264	327,681	444,664	603,410	56.0

1/ Las Cifras son promedio aritmético de los valores mensuales. A partir de 1989 corresponden al promedio de Enero- Septiembre.

*/ Cifras proyectadas.

Fuente: 6º Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. INEGI. SHCP.

Cuadro 28
VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACION POR ENTIDAD ^{1/}

1984-1994

(Miles de nuevos pesos)

ENTIDAD	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	TMC
Total Nacional	194,757	325,250	792,018	2,235,150	5,263,925	7,350,229	9,949,380	12,605,766	14,991,679	17,198,742	19,730,727	58.7
Baja California Norte	35,841	60,194	164,724	436,691	1,098,448	1,505,887	2,015,594	2,435,474	2,866,011	3,508,556	4,295,156	61.4
Baja California Sur	144	220	560	1,830	5,296	7,773	9,727	9,757	14,829	14,488	14,154	58.2
Coahuila	5,723	10,640	27,197	77,257	194,110	299,117	462,385	622,037	886,839	1,089,220	1,337,785	72.5
Chihuahua	73,681	125,210	282,114	760,719	1,934,497	2,725,960	3,472,767	4,451,948	5,042,594	5,427,780	5,842,388	54.8
Jalisco	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	166,669	236,980	291,924	373,004	449,357	603,574	810,717	30.1
Nuevo León	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.
Edo. de México y D.F.	N. D.	N. D.	N. D.	N. D.	21,050	26,768	87,942	127,973	143,065	160,875	180,902	43.1
Sonora	16,533	25,521	58,832	153,524	414,342	556,203	682,969	782,686	950,942	1,155,639	1,404,398	55.9
Tamaulipas	36,120	60,027	136,509	372,727	1,014,703	1,453,980	2,088,000	2,507,805	2,939,036	3,339,911	3,795,464	59.3
Otras Entidades Federativas	26,875	43,432	122,082	432,402	414,810	537,561	838,072	1,295,082	1,699,006	1,898,699	2,121,862	54.8

* Cifras proyectadas.

^{1/} Se reportan datos a partir de que se inició su registro. Cifras mensuales anuales.

Fuente: 6° Informe de Gobierno 1994, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. INEGI. SHCP.

Cuadro 29
PROYECCION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION

1995-2000

AÑO	NÚMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	VALOR AGRUPADO	VALOR DE LAS EXPORTACIONES
1994**/	2,064	579,422	20,086.6	87,141.1
1995	2,332	643,738	31,937.6	138,903.0
1996	2,636	715,193	50,780.9	221,411.3
1997	2,978	794,579	80,741.6	352,929.6
1998	3,265	882,777	128,379.1	562,569.8
1999	3,803	980,766	204,122.8	896,736.3
2000	4,297	1,089,631	324,555.2	1,429,397.7

*/ Millones de Nuevos Pesos.

**/ Valores reales.

Nota: Proyecciones elaboradas en base a los datos de la evolución del período 1984-1994.

FUENTE: Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional.- SECOFI., con base a datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.- INEGI.- S.H.C.P.