



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

11
2g

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES



INFLUENCIA DEL PROCESO MAQUILADOR
ASIATICO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
EXPORTACION EN MEXICO (1989 - 1994)

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

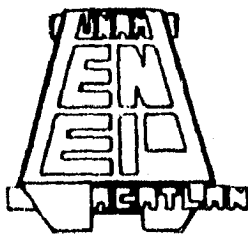
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

SANDRA ROCIO GAMEZ VIVALDO

ASESOR: LIC. ANASTACIO RODRIGUEZ LEON

MARZO DE 1996



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

A mis padres,
gracias por su apoyo
y paciencia en la realización
de este trabajo.

A mis hermanas,
Verónica y Susana.

A mis sobrinas,
Alejandra y Elizabeth.

A Aracelí y Joel,
con el deseo de compartir
el mismo triunfo en
muy poco tiempo.

A Gabriela e Isabel,
en reconocimiento a los grandes
momentos que hemos compartido y
en especial a la gran amistad que nos une,

Gracias!

A Regina,
con especial cariño y admiración.
Agradezco sus consejos y palabras,
sin ellos no hubiese llegado al final
de este ciclo en mi vida.

A tí,
que has estado presente
a lo largo de mi vida.

Te doy gracias por
todos los momentos
que compartimos y por
las palabras en silencio
que me brindaste.

Gracias por esa luz
de esperanza que brilla
en nuestros caminos.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1	
El desarrollo de la Industria Maquiladora a nivel internacional	5
1.1 La nueva división internacional del trabajo	6
1.2 Internacionalización de la valorización del capital	8
1.3 La inversión extranjera directa como vehículo de internacionalización del capital	9
1.4 Conceptualización de la industria maquiladora	12
1.5 La Industria Maquiladora como eje de la industrialización	14
1.5.1 Las zonas francas	15
1.5.2 Fábricas de producción para el mercado mundial	17
1.5.3 Cambio en la estructura de los patrones tradicionales de industrialización mundial	18
Capítulo 2	
El proceso de industrialización en la región del Sudeste del Pacífico Asiático	23
2.1 Características generales de los países de la Cuenca del Pacífico Asiático	24
2.2 Evolución industrial en los países asiáticos de reciente industrialización	25
2.2.1 Corea del Sur	26
2.2.2 Taiwan	27
2.2.3 Hong Kong y Singapur	28
2.3 Balance del proceso de industrialización en la región Sudeste del Pacífico Asiático	28
Capítulo 3	
Principales características de la Industria Maquiladora de Exportación en México (1965-1988)	35
3.1 Antecedentes de la política fronteriza mexicana en la frontera norte	36
3.2 Desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México	41
3.2.1 Evaluación de la zona fronteriza norte de México	44
3.2.2 Estructura del valor agregado en la Industria Maquiladora de Exportación en México	45
3.2.3 Incorporación de insumos nacionales a la cadena productiva de la Industria Maquiladora de Exportación	49
3.2.4 Importancia de la inversión extranjera dentro de la Industria Maquiladora de Exportación	50

3.3 Aspectos jurídicos de la Industria Maquiladora de Exportación	51
3.4 Resultados del proceso maquilador en México durante el período 1965-1988	55

Capítulo 4

Desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación durante el período 1989-1994	58
4.1 La Política de Industrialización en el sexenio 1988-1994	59
4.1.1 Consideraciones internacionales	59
4.1.2 Aspectos internos	61
4.1.3 El modelo maquilador mexicano frente al modelo asiático: semejanzas y diferencias	63
4.2 Influencia de la política actual de promoción de la inversión extranjera directa en la Industria Maquiladora de Exportación en México	66
4.2.1 Aspectos generales	66
4.2.2 Inversión extranjera e Industria Maquiladora	68
4.2.2.1 Principales cambios y adecuaciones al Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación	70
4.2.2.2 Ventas al mercado nacional	73
4.2.2.3 Transferencia y submaquila	74
4.3 La Industria Maquiladora de Exportación durante el período 1989-1994	75
4.4 Cambio estructural en la Industria Maquiladora de Exportación en México	77
4.5 Perspectivas de la Industria Maquiladora de Exportación en México	79

Conclusiones y Propuestas	84
----------------------------------	----

Anexo I

La Industria Maquiladora de Exportación en México (1966-1993)	90
---	----

Anexo II

México y el Sudeste del Pacífico Asiático	98
---	----

Anexo III

Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación	109
--	-----

Bibliografía	121
---------------------	-----

Cuadros y gráficas

1.1 Composición y dinámica de la inversión internacional en los países en desarrollo	12
1.2 Crecimiento del comercio mundial y del PIB 1950-1988 (porcentajes)	18
1.3 Las manufacturas como parte total de las exportaciones mundiales 1965/1990	19

1.4 Exportaciones mundiales de manufacturas de alta tecnología 1968-1988	20
2.1 Exportaciones de algunos países asiáticos 1976-1980	32
3.1 Objetivos de los programas y políticas de desarrollo para la región fronteriza norte (1851-1983)	39
3.2 Tasas de crecimiento media anual (1975-1980)	47
3.3 Evolución del Valor Bruto de la Producción y el Valor Agregado generado por las maquiladoras en México (1976-1992)	48
4.1 Distribución de la inversión extranjera directa acumulada en México 1980-1993	68
4.2 Estructura de las exportaciones totales en México (1985-1993)	76

Introducción

En los años cuarenta, y durante casi tres décadas, la industrialización se consideró el camino obligado para lograr el desarrollo económico acelerado. Se estimaba que a partir de cierto grado, la industrialización se convertiría en una fuerza retroalimentadora capaz de impulsar el crecimiento económico y a la vez su propia expansión. Con ello se tendería a eliminar los problemas estructurales existentes, principalmente en los países en desarrollo, como son: el desempleo, el atraso tecnológico y el deterioro en términos de intercambio.

Sin embargo, durante la década de los sesenta el mundo se enfrentó a una desaceleración en los ritmos de crecimiento de la posguerra. Así, el ritmo de crecimiento en los países industrializados va perdiendo paulatinamente su dinamismo. Esto provocó que las sociedades industrializadas llevaran a cabo una serie de modificaciones en la vida productiva, a fin de reintegrarse a la vía de un crecimiento sostenido, en donde se puso especial atención a la mejora y ampliación de las bases económicas.

Este modelo fue adoptado por los países industrializados en estrecha relación con los países en desarrollo, en donde se ha dado una reducción del poder adquisitivo real de los salarios junto con un crecimiento limitado del nivel de vida. Esta situación se ha agravado con las altas tasas de desempleo registradas durante los últimos años, tanto en los primeros como en los segundos. Lo anterior debido a que cada vez en mayor número de ramas industriales se llevan a cabo reducciones en la producción, excedentes de capacidad y despidos masivos, así como reducciones en la jornada de trabajo. De esta manera, los centros con industrias tradicionales han ido perdiendo competitividad a nivel mundial.

En los años setenta la inversión interna disminuyó drásticamente en los países industriales, paradójicamente la inversión externa de estos mismos registró un crecimiento considerable. Entre estas inversiones sobresalieron las destinadas a transferir la capacidad productiva a los países en desarrollo, en donde existía un abaratamiento de la fuerza de trabajo, en un mercado que se contraía cada vez más a nivel mundial. Esta fuente de fuerza de trabajo fue aprovechada por los países desarrollados. Se llevó a cabo, entonces, un proceso de industrialización, fomentado por los países industrializados, orientado fundamentalmente a la exportación, dejando a un lado el abastecimiento del mercado interno.

Es de esta manera que la industria maquiladora aparece como una alternativa de generación de divisas vía uso intensivo de mano de obra, existente en abundancia en los países en desarrollo y cuyo costo constituyó una invitación abierta a las empresas extranjeras para que instalaran plantas de maquila en ellos. La industria maquiladora de exportación asentada en estos países, representó una fase del proceso industrial mundial, realizado y controlado desde los centros productivos de los países industrializados y por lo tanto, dependiente de las exigencias y necesidades del mercado internacional.

El proceso de industrialización en los países en desarrollo se caracterizó por su fragmentación. Como resultado, no existe una estructura industrial compleja que facilite, a futuro, una independencia de la importación de insumos y bienes de capital provenientes de los países industrializados.

Esta dependencia hacia el exterior muestra que en la evolución de la balanza comercial y de la balanza de pagos de los países en los que existen este tipo de emplazamientos industriales, no se aprecia ningún efecto positivo sobre éstas, y que el ingreso de divisas se da con base en tres fuentes principales: la venta de fuerza de trabajo, la venta de servicios y la venta de materias primas.

El desplazamiento de algunas fases de producción de los países industrializados hacia los países en desarrollo comenzó, en un principio, a producirse entre países con estrechos lazos geográficos y comerciales y hacia centros industriales ya existentes. La industria norteamericana desplazó su producción hacia algunos países de Europa Occidental y a países al sur de su frontera; las empresas de la Europa Occidental desplazaron su producción hacia países como Irlanda, Portugal, España, Italia meridional y Grecia, y la industria japonesa se desplazó principalmente hacia Corea del Sur y Taiwan.

El proceso de industrialización, a través de emplazamientos industriales para la producción mundial, adquirió características especiales en los países asiáticos. Esto se logró, principalmente, a partir de una vinculación más estrecha entre la matriz y los productores nacionales, elevando con ello el valor agregado del producto final. La subcontratación llevada a cabo en estos países contribuyó a la transferencia de tecnología, necesaria para lograr los bajos costos y los índices de calidad requeridos por la empresa matriz hacia la empresa subcontratada.

Después de Asia, América Latina representa la segunda región emergente en importancia, por su dinamismo comercial y la capacidad de atracción de capitales. Sin embargo, esta región difiere de la asiática en cuanto al proceso, a menudo carente de mediaciones sociales e instrumentación de regulación económica, lo que hizo al proceso industrializador sumamente sensible a los cambios políticos, socio-económicos ocurridos en los países latinoamericanos.

Es bajo este esquema de producción y comercialización cuando en 1965 y después de la suspensión del Programa de Braceros, surge la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en México, concebida dentro del Plan de Industrialización Fronteriza, como una opción generadora de empleos en la franja fronteriza norte. El crecimiento experimentado por la IME en nuestro país durante las últimas décadas ha sido notable, en buena parte como resultado de la colindancia geográfica que existe con los Estados Unidos y a la abundante mano de obra barata.

El esquema de la Industria Maquiladora iniciado a principios de la década de los años sesenta, se presenta como un esquema de industrialización basado en la exportación. Para

los países asiáticos, este tipo de industria se planteó como la única alternativa de industrialización, en cambio para México la IME se presentó como un esquema paralelo de industrialización nacional.

Con la política de apertura, iniciada a mediados de la década de los ochenta por el Gobierno de Miguel de la Madrid, las empresas y zonas económicas iniciaron acciones para insertarse al mercado internacional, a través de ajustes en sus operaciones primarias, generándose una apertura sin precedentes en la historia del desarrollo industrial de México. Sin embargo, el ritmo de modernización industrial durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari no ha sido el esperado, las exportaciones para el sector industrial fueron poco significativas, persistiendo una fuerte dependencia de la importación de bienes intermedios y de capital.

Debido a una falta de coherencia en la política industrial nacional, la IME ha presentado una concentración en unos cuantos estados fronterizos, lo cual señala que el desarrollo de este tipo de industria no ha sido homogéneo, lo que hace aún más grande las disparidades regionales y las tendencias hacia la especialización productiva, existiendo una reducida relación entre la planta maquiladora y la matriz. Asimismo, se presenta una limitación creciente en la infraestructura y servicios generados para el implante de nuevos parques industriales.

El interés por realizar un estudio de la IME tiene como finalidad por un lado, la de responder a los cuestionamientos de cómo, por qué y para qué surgió esta industria, y bajo qué necesidades y/o intereses se ha venido desarrollando en los últimos años. Por el otro, conocer el por qué, a pesar de las medidas de fomento a esta industria, no se ha podido generar una participación sustancial en el valor agregado nacional del producto maquilado.

El período de análisis se centra en el comprendido de 1989 a 1994, por ser en este lapso cuando, a raíz de la apertura comercial, se agilizan las transformaciones en los procesos productivos mundiales, cambiando con ello los parámetros de desarrollo no sólo a nivel económico sino también a nivel socio-político y cultural.

El objetivo central de este estudio es demostrar que la industria maquiladora de exportación en México no ha sido proveedora de ingresos reales que permitan fortalecer y acrecentar el desarrollo de cadenas productivas, debido al escaso valor agregado nacional, en cuanto a la incorporación de insumos nacionales en su producción. La IME no será proveedora de ingresos reales mientras no se adopten procesos de subcontratación similares a los existentes en los países asiáticos, donde el grado de integración nacional es de aproximadamente de un 97% y el internacional es de un 3%, en tanto que en México es totalmente lo contrario.

Se demostrará asimismo, cuál ha sido la verdadera influencia del modelo maquilador asiático dentro del desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México, durante el período que va de 1989 hasta 1994, analizando para este fin tres factores

primordiales: a) el nacimiento y desarrollo de la industria maquiladora a nivel mundial; b) el modelo asiático de desarrollo industrial, especialmente el retomado por los países de reciente industrialización (Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur), y c) el desarrollo de la industria maquiladora de exportación en México, desde su implantación a mediados de la década de los sesenta hasta finales de la década de los ochenta.

Para ello se analizará la influencia del proceso de globalización y apertura comercial en el desarrollo de la IME, tanto a nivel internacional como a nivel nacional. Se intentará conocer la importancia que tuvo la IME en el desarrollo industrial de los países asiáticos, así como el alcance de la presencia asiática en la IME en México. Se demostrará la importancia de la IME en el desarrollo industrial de México, especialmente durante el período salinista, analizando las políticas de promoción para esta industria adoptadas durante este período. Y por último se mostrará la importancia que ha tenido la inversión extranjera directa (IED) dentro del desarrollo de la IME.

De este modo, en el capítulo 1 se pretende desarrollar el marco conceptual de la industria maquiladora, retomando los factores que permitieron el desarrollo y establecimiento de este tipo de industria en el mundo, exponiendo las características que posee.

El capítulo 2 presenta, de manera específica, la evolución de la industria maquiladora en la región del sudeste asiático, enfocándose a las variables que permitieron a este tipo de industria llegar a ser un factor clave para el proceso de industrialización y de expansión comercial de los países asiáticos.

El capítulo 3 tiene como objetivo centrar el desarrollo de la industria maquiladora en nuestro país. Para tal fin se analizarán su evolución y características adquiridas por ella en un primer período que va de 1965 a 1988, para poder hacer una evaluación del comportamiento de esta industria en México durante el período mencionado.

El capítulo 4 está destinado a comprobar la hipótesis básica de investigación. Se evaluará la evolución de la industria maquiladora de exportación a partir de la apertura comercial de México, realizando una crítica a las medidas adoptadas en materia de política industrial, llevadas a cabo durante el período de estudio (1989-1994), con base en un análisis comparativo entre el modelo adquirido por la industria maquiladora asiática y el modelo adoptado en nuestro país.

***El desarrollo de la Industria Maquiladora
de Exportación a nivel internacional***

Capítulo 1

1.1 La nueva división internacional del trabajo

En la actualidad el proceso de reestructuración industrial es un fenómeno mundial, economías de distinta organización y nivel de desarrollo están inmersas en este proceso con el fin de eliminar los obstáculos que limitan el crecimiento de los países. Dentro de éste, las profundas transformaciones productivas y tecnológicas, juegan un papel de suma importancia. La introducción de equipo y tecnología electrónica junto con la descomposición del proceso productivo, permitió reducir los costos de producción a través de la mano de obra barata disponible en los países en desarrollo.

En las economías industrializadas la producción industrial se ha desarrollado únicamente en las zonas y/o lugares que garantizan altos niveles de rentabilidad. Esta tendencia dió como resultado, no sólo el surgimiento del trabajo asalariado como la relación de producción dominante y la progresiva división del trabajo en las fábricas, sino también el continuo desarrollo de una división regional e internacional del trabajo.

De acuerdo con el pensamiento económico clásico, la división social del trabajo se interpreta como una especialización de los países productores primarios o países agrícolas con respecto a los países productores de manufacturas, lo que suponía una especialización a nivel de los sectores industriales, sin embargo en esta nueva división internacional del trabajo no se da una división en ramas o sectores, simplemente porque se aprecia una segmentación de la producción de las ramas a escala internacional. Los elementos que conforman una mercancía en una rama determinada, provienen de las empresas maquiladoras repartidas por todo el mundo.

A raíz de la crisis de los años setenta los países se enfrentaron a una desaceleración en los ritmos de acumulación de capital, lo que llevó a las economías desarrolladas a adoptar una serie de modificaciones en la vida productiva. Estas nuevas condiciones, en la expansión y acumulación del capital, obligaron a un gran número de empresas de todas las ramas industriales a reorganizar su producción e incluso, en la mayoría de los casos, a instalar plantas maquiladoras fuera de su país de origen, esto con la finalidad de bajar sus costos de producción, aprovechando al ejército de reserva existente a nivel mundial.

La industrialización parcial, orientada al mercado mundial, obligó a una creciente subdivisión del proceso de producción en varios procesos parciales, separados y localizados en distintos lugares del mundo. A este fenómeno es al que se denomina como la nueva división internacional del trabajo.

Esta nueva división internacional del trabajo, que sustituye como forma dominante la división anterior, en la que se intercambian bienes agrícolas y materias primas producidos por los países capitalistas, ha sido posible gracias a las condiciones creadas por el proceso de internacionalización del capital, con la aparición de las firmas multinacionales y la integración de sus operaciones a nivel mundial. Podría decirse que la etapa actual se

caracteriza por una división y transferencia de etapas inferiores de la producción industrial hacia aquellas zonas que garantizan la rentabilidad en este tipo de procesos.

Con esto podemos afirmar que la división del trabajo tiene la cualidad de identificarse más por el grado de complicación del proceso productivo, que por el mismo producto.¹ Es así, que los países industrializados tienen como principal estrategia la de mantener el control de las economías semindustrializadas a través de la reproducción de los bienes de producción.

La competencia de los países y la movilidad de las empresas contribuyeron a la dinámica del proceso mundial. En la búsqueda de nuevos mecanismos para abaratar los costos de producción se instalaron, cada vez más, emplazamientos industriales orientados al mercado mundial en nuevas zonas (rentables) de los países en desarrollo.

La economía mundial es el resultado de la suma de las economías nacionales, estas son parte integrante del sistema global, por lo que las modificaciones en la estructura de cada una de ellas están estrechamente ligadas entre sí, en el marco de la economía mundial.

La globalización de la economía, la intensa competencia por los capitales internacionales y la reconfiguración hegemónica del capital, con la presencia creciente del Japón y Alemania, ha traído como consecuencia una reubicación de los polos y modelos de acumulación.

Es así que la nueva división internacional del trabajo presupone y abarca los siguientes elementos y factores principales:²

1. La aceleración y profundización del cambio estructural en los centros capitalistas desarrollados.
2. Un nuevo avance de la internacionalización del capital asume sobre todo la forma de una creciente tendencia a la transnacionalización, encarnada y cumplida por las empresas transnacionales (ETN).
3. La nueva división mundial del trabajo se identifica con un proyecto histórico de los centros del capitalismo mundial, más y mejor dotado que los precedentes de conciencia y deliberación, de voluntad implacable y de medios múltiples para su realización.
4. El modelo implica, en los centros -Estados Unidos, Europa Occidental y Japón-, en la periferia de países capitalistas menores y de países subdesarrollados y dependientes, una constelación de factores, mecanismos y resultados de tipo "reclasificador concentrador-marginalizante".

¹ Baird, Peter y Ed McCaughan. "La internacionalización del capital y el trabajo en la industria maquiladora de México", en *Inversión extranjera directa e industrialización en México*. Víctor M. Bernal Sahagún, coordinador, UNAM, 1986.

p. 131

² Kaplan, Marcos. "Tendencias comparativas del capital internacional en América Latina", en *Inversión extranjera directa e industrialización en México*. Víctor M. Bernal Sahagún, coordinador. México, UNAM, 1896. pp. 214-215.

1.2 Internacionalización de la valorización del capital

El proceso de internacionalización del capital surge como una necesidad del capital para mantener los ritmos de acumulación que caracterizó a los países centrales, este proceso tiene como antecedentes la dependencia estructural y el desarrollo desigual de los países en desarrollo en relación con los desarrollados. Esta necesidad de exportación de capitales se debe al hecho de que en algunos países, una vez "madurado" el capitalismo, no se cuenta con el terreno propicio para la colocación lucrativa de dicho capital.

Los rasgos principales de la internacionalización del capital, en su valorización (expansión), no son solamente al nivel de mercancía, bajo el aspecto tradicional de exportaciones-importaciones mundiales, más que el fenómeno de la empresa multinacional, sino sobre todo al nivel del capital y de la producción.

Esto nos lleva a decir, que la internacionalización no se ha extendido solamente a los ciclos de mercancía y del capital, sino que toma su expresión final en la internacionalización de la producción. Por tanto la acumulación a escala mundial tiene un carácter hegemónico que abarca diversos grados de integración y desarrollo de procesos de producción. La valorización y acumulación del capital son desde un principio transnacionales.³

Las condiciones para la valorización y acumulación del capital empezaron a ser decisivas a partir de los años sesenta. Se creó un mercado mundial de fuerza de trabajo y un mercado mundial de centros de producción, abarcando tanto a los países desarrollados como a los países en desarrollo. Lo que pudiera verse como reproducción nacional del capital se presentó como una reproducción bajo las condiciones que hacían más rentables en ese momento y lugar la valorización y acumulación del capital.

Los capitales individuales (nacionales) que se encontraron en este conjunto de condiciones, pudieron obtener beneficios adicionales mediante una prudente reorganización de su producción, en cuanto convirtieron en utilizable a nivel mundial, mediante la fragmentación del proceso productivo y por medio de una tecnología avanzada de transportes y comunicaciones, al ejército industrial de reserva. Las exigencias de la competencia convirtieron en necesidad esta posibilidad de obtener beneficios adicionales mediante una nueva organización de la producción a escala mundial, para garantizar la valorización individual.⁴ Esto significa que los centros de producción en los países en desarrollo fueron aprovechables y competitivos, para una fabricación parcial o total dentro del sector de la industria de transformación. A causa de la limitada demanda creada en estos países y por la propia evolución del sistema mundial, estas producciones han estado por fuerza destinadas mayoritariamente a la exportación.

³ Fröbel, Fulker et al. La nueva división internacional del trabajo. México, Siglo XXI, 1981. p. 38

⁴ *Ibid.* p. 50

El capitalismo mundial articula hoy procesos de acumulación y explotación del trabajo, antes fragmentados y dispersos, entre unidades capitalistas individuales. En la actualidad, dichos procesos encuentran en la corporación multinacional la materialización de su unidad interna. Las estructuras monopolísticas internacionales adquirieron dentro de la valorización del capital cierto grado de reestructuración constante. Las corporaciones transnacionales efectuaron el desplazamiento de procesos productivos completos hacia las regiones periféricas o fragmentaron en líneas de producción los procesos productivos unitarios, distribuyéndolos hacia los países en desarrollo, en donde se consumen momentos de un proceso productivo global.

Bajo el control de las empresas multinacionales se integraron y articularon procesos de producción selectivos, definidos desde el centro de las metrópolis industrializadas, que fueron desplazadas hacia los países en desarrollo, afectando la raíz de sus propias estructuras productivas. Es bajo este tipo de empresas que la internacionalización del capital, como forma de producción y bajo la égida del capital financiero encontró su forma de manifestación.⁵

El circuito de la reproducción, asociación y circulación del capital social en su conjunto ya no se halla circunscrito a los límites del Estado-nación como su límite natural⁶, ahora adquiere un carácter y una dimensión supranacional y mundial. Es así, que la incorporación de capitales, contingentes de trabajo y facetas de procesos productivos, como de recursos financieros, bajo el control de las grandes corporaciones transnacionales, opera a escala mundial.

1.3 La inversión extranjera directa como vehículo de la internacionalización del capital

Las inversiones extranjeras son una de las principales formas de expansión del capitalismo internacional, por lo que es necesario estudiarlas como una manifestación del capital monopolista, y su importancia hay que ubicarla en el desarrollo histórico global del sistema mundial, como resultado del proceso mismo de acumulación, concentración y centralización del capital. Desde esta perspectiva, las inversiones extranjeras se presentan como una de las formas predilectas en que el capital monopolista internacional se valoriza y reproduce a escala mundial.

El capitalismo monopolista surge del propio proceso de acumulación y centralización del capital, que se rige por la obtención de una mayor plusvalía, y se desenvuelve en el marco de la competencia entre los capitalistas. A través de la acumulación de ganancias, de la inversión de nuevos capitales (propios y obtenidos a través de líneas bancarias), mediante procesos de integración vertical y horizontal y de adquisiciones, fusiones, etc., se van entretejiendo monopolios que adquieren posiciones de gran influencia en las ramas

⁵ Machuca Ramírez, Jesús Antonio. Internacionalización de la fuerza de trabajo y acumulación de capital: México-E. U. (1979-1980). México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1990. p. 19.

⁶ *Ibid.* p. 17

que operan. Las formaciones monopolistas llegan a integrar grupos financieros, con lo que se realiza un entrelazamiento de capital bancario, hecho que fortalece, aún más, la presencia de los monopolios no sólo en los países desarrollados, sino también dentro de los países en desarrollo.

En los años setenta, a raíz de la caída de la inversión interna en los países industriales y bajo el imperativo de lograr mayores márgenes de utilidad, los grandes monopolios tuvieron la tarea prioritaria de proyectarse hacia el exterior para colocar sus excedentes de capital en el control de materias primas y de mercados, así como el otorgar créditos y adquirir títulos de deuda de otros países. Es de esta manera que las empresas transnacionales se convirtieron en el principal agente de la expansión de la economía monopolista a escala mundial.

Las colocaciones de capital extranjero, que constituyen lo que llamamos inversiones extranjeras directas e indirectas tienden a ejercer, en algunos casos con efectos combinados, una enorme influencia en las economías de los países receptores. Así, se ha demostrado que la política económica estatal de la mayoría de los países en desarrollo ha facilitado al máximo la invasión del país por estos capitales, lo que ha traído como consecuencia directa un desarrollo económico distorsionado y desigual y ha generado la subordinación estructural respecto al capital internacional, lo que impide la posibilidad de un desarrollo un poco más autónomo.

Durante las décadas de los sesenta y setenta la inversión extranjera directa (IED) que realizaban las corporaciones monopolísticas estaba orientada, principalmente, a las siguientes ramas industriales: alimenticia, calzado e industrias del cuero, productos químicos, ensamblaje y reparación de equipo, herramientas y sus partes, juguetes, artículos deportivos, automotriz y otras industrias manufactureras. El número de países receptores de inversión orientada a crear fábricas para el mercado mundial sumaron un total de 39: 15 en Asia, 8 en África y 16 en Latinoamérica.⁷

La inversión extranjera directa, a principios de los ochenta, sufre una caída como consecuencia del segundo shock petrolero y la recesión mundial. Es hasta mediados de esta década cuando la IED comienza a recuperarse y registrar nuevos índices de crecimiento, originando con ello una reestructuración y reorientación en los flujos de capital.

Así, de 1980 a 1989, tan sólo cuatro naciones: los Estados Unidos, el Reino Unido, Japón y Alemania, destinaron alrededor de 600,000 millones de dólares en inversiones en otros países, más del 50%, en términos reales, de la cifra alcanzada en 1979. De este monto, las dos terceras partes (440,000 millones de dólares) permanecieron en este grupo de países, en detrimento de las naciones en desarrollo. De esta manera, se estima que sólo el 25% del total se orientó a estas últimas y la tercera parte de este monto se

⁷ Fröbel, Fulker. *op. cit.* p. 543

concentró en países del Sudeste Asiático, especialmente en Taiwan, Singapur y Corea del Sur.⁸

A diferencia de los años sesenta y setenta la canalización de los flujos de inversión en la década de los ochenta, no se concentró en las empresas multinacionales, sino que se orientó hacia diversas entidades económicas. La IED se dirigió en forma importante al sector servicios de los países industriales, hecho que sin embargo no mermó el papel que tuvo dentro del sector manufacturero, que sigue siendo el principal receptor de inversión extranjera.

Los cambios políticos y estructurales, aparte de la liberación de diferentes ramas del sector servicios (banca, aseguradoras, telecomunicaciones, etc.), que favorecieron el incremento de la IED son entre otros: 1) el sucesivo reemplazo de barreras arancelarias por no arancelarias, que ocasionó que los países utilizaran la IED como un medio para introducirse a los mercados y aumentar sus transacciones con el exterior; 2) la disminución de la brecha tecnológica entre Estados Unidos y otros países industrializados, y 3) el superávit de la cuenta corriente de Japón, que hiciera que este país surgiera como uno de los proveedores de capital externo más importantes del mundo.

A partir de 1990, el mundo industrial se enfrentó a una nueva recesión que comenzó en Estados Unidos y que se convirtió en 1992, en un fenómeno general que afectó a Alemania y a Japón. El debilitamiento europeo y japonés obstaculizó la recuperación de Estados Unidos y Canadá. La diversidad de situaciones nacionales desarticuló el ciclo económico internacional, indujo grandes corrientes especulativas y limitó los intentos de coordinación de los países industrializados, en medio del estrechamiento de los conflictos comerciales que puso en peligro los avances de los acuerdos globales. Con el inicio de la recuperación europea, en 1994 se empezó a observar cierto grado de equilibrio de los países industriales.

La recesión no sólo afectó el ritmo de crecimiento del intercambio mundial. También el mercado de capitales sufrió importantes transformaciones a causa de los cambios del sistema financiero internacional, la superación de la crisis de la deuda, los procesos de apertura externa, las reformas económicas y de relocalización industrial en los países periféricos. Ello modificó la composición y dinámica de las inversiones, situación que se puede apreciar en el siguiente cuadro.

⁸ Opalín, León y Laura Iturbido. "Evolución de los flujos de inversión extranjera directa en los principales proveedores de la misma en el mundo", en *Inversión Extranjera*, Banamex 1991. p. 38

Cuadro 1.1 Composición y dinámica de la inversión internacional en los países en desarrollo (miles de millones de dólares)

	1981		1989		1992	
	Mundial	USD	Mundial	USD	Mundial	USD
Bancaria/	165	80	121	19	116	29
De cartera	52	3	264	11	365	34
Directa	58	13	195	28	126	40
Total	275	96	580	58	607	103

1/ Créditos de largo y mediano plazo

Fuente: Comercio Exterior, vol. 44, núm. 11, noviembre 1994. p. 941

La caída de los flujos de crédito bancario expresan un fenómeno estructural que apareció durante los ochenta: la tendencia a la desintermediación bancaria y la titulación de crédito. En tanto que el descenso de la inversión directa, corresponde a una baja relativa de los flujos y no de montos acumulados, centrada en algunos países industriales como Japón, Francia o Alemania. De 1990 a 1992, la inversión directa japonesa cayó de 48,000 a 17,000 millones de dólares; la francesa, de 27,000 a 18,000 y la alemana, de 23,000 a 18,000 millones. En cambio, la de Estados Unidos creció de 34,000 a 35,000 millones y la británica descendió levemente de 17,000 a 15,000 millones.⁹

Al igual que en el caso del comercio exterior de los países industrializados, en el destino de las inversiones se observa una reorientación hacia los países emergentes. Ello coincide con la relocalización industrial en países semindustrializados de bajos salarios. De Japón hacia Tailandia, Malasia o Indonesia; de Estados Unidos hacia México y otros países que deben adecuarse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y de Alemania, Francia u otras naciones del viejo continente hacia Europa del Este.

1.4 Conceptualización de la industria maquiladora

Antes de continuar con este estudio, es preciso tratar de ofrecer una definición de lo que se considera como industria maquiladora.

A pesar de que existe cierto consenso de los posibles criterios para la clasificación de las industria maquiladoras, esta industria es normalmente identificada con la definición general del término, basada más por el carácter legal que posee, que por sus características generales.

En la mayoría de los estudios se define a la industria maquiladora en términos que son, o bien demasiado estrechos para captar la naturaleza del fenómeno (como es el caso de la definición legal basada en el registro federal correspondiente), o bien demasiado generales, definida por el proceso global que representa.¹⁰ Ambos caminos llevan a la

⁹ Dabat, Alejandro op. cit. p. 941

¹⁰ Serrano Rodríguez, Rafael Arturo. *Principales características de la Industria Maquiladora en México (1965-1988)*. Tesis Profesional. UNAM, 1990. p.69

conceptualización del proceso maquilador a explicarlo como un proceso dependiente de un fenómeno más general.

En el caso de México, la industria maquiladora esta definida bajo el marco legal, que tiene la ventaja y la limitación de estar sujeta al cambio. Al adoptarse este criterio se cae implícitamente en el espacio económico en el que operan las compañías mexicanas y extranjeras en territorio nacional.

La legislación toma en cuenta la estructura que condiciona la forma de operación de la industria, bajo la cual se adecuan las estrategias comerciales, laborales, productivas y de operación. La definición legal depende de decretos y estatutos, así como de la interpretación del espacio económico y estratégico que abre a las entidades productivas una mayor flexibilidad para sus operaciones.

La conceptualización definida por el proceso global, está basada en la descripción de las estrategias adoptadas por las compañías internacionales que utilizan los servicios de las plantas maquiladoras. Bajo este enfoque sobresalen varias definiciones basadas en propiedad, organización, control o en las características de los flujos de mercado. Así, investigadores mexicanos adoptan el criterio de definición por origen de los insumos productivos: "una empresa sería considerada como maquiladora, cuando el valor de los insumos recibidos de otra empresa, para la cual se realizan operaciones productivas, representasen, al menos, el 10% del valor total de los insumos utilizados en la producción total".¹¹ De igual forma se definiría el origen de la industria maquiladora como "internacional, siempre que el valor de los insumos importados representará como mínimo el 51% del valor total de los insumos utilizados en la realización de dicha operación".¹²

Si se toma en cuenta la participación del capital extranjero en la maquiladora, una empresa sería considerada como filial, siempre que en el capital social de la misma hubiese una inversión de un 25% o más de la empresa que hubiera encargado la realización de la operación productiva. Si no se cumple esta condición, la empresa se clasifica como contratada.

Con base en los criterios anteriores podemos interpretar a la industria maquiladora, bajo la legislación mexicana como una "unidad económica de producción industrial que desarrolla una actividad productiva con base en importaciones temporales que permitan dedicarse a la exportación".¹³

Las empresas de maquila son las que tienen entre sus funciones primordiales, el procesamiento de materias primas e insumos industriales procedentes de países extranjeros, y que cuando han terminado su proceso parcial o total de elaboración,

¹¹ Tamayo, Jesús y José Luis Fernández. *Zonas Fronterizas (México-E.U.)*. México, CIDE, 1983. p 223

¹² *Ibid.*

¹³ "Gaceta informativa de la Industria Maquiladora del Gobierno del Estado de Nuevo León", 1994. p. 1

reingresan a su país de origen. Estas empresas operan bajo un reglamento arancelario especial que solamente afecta al valor añadido por las operaciones realizadas en nuestro país.

Las características más generales de esta industria radicada en México son:¹⁴

1. La utilización de servicios nacionales como son electricidad, agua, drenaje, etc.
2. Renta de locales para su operación.
3. La demanda de servicios especializados para el acondicionamiento de sus empresas.
4. La construcción en ocasiones, de sus propias instalaciones.
5. La intensidad de capital es baja respecto a la intensidad de mano de obra utilizada.

En resumen la empresa maquiladora de tipo internacional se define como "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".¹⁵

1.5 La Industria Maquiladora como eje de la industrialización

El fraccionamiento del proceso productivo da origen a la maquila, en donde un obrero no produce mercancía alguna, sino que es creada por el trabajo colectivo. Esta transferencia de fases productivas empezó a producirse entre países con estrechas relaciones geográficas y comerciales, y hacia centros ya existentes. Como ya se mencionó anteriormente, de Estados Unidos hacia Europa Occidental y Latinoamérica, incluido México; de Europa hacia países como Irlanda, Portugal, España, Italia y Grecia, y de Japón hacia Corea del Sur y Taiwan.

Las condiciones que permitieron en los países en desarrollo una producción rentable para el mercado mundial son:¹⁶

1. El potencial casi inagotable de fuerza de trabajo.
2. La fragmentación del proceso productivo llevada a sus últimas consecuencias, permitió que la mayor parte de estas fases de la producción puedan ser realizadas por una fuerza de trabajo poca calificada.
3. El desarrollo de la tecnología de los transportes y comunicaciones hizo posible, en muchos casos, la realización de producciones completas o parciales en cualquier parte del mundo.

Es así, que la industria maquiladora de exportación, ha constituido una fase del proceso productivo internacional, realizado y controlado desde los centros productivos internacionales, subordinando las economías nacionales a las necesidades extranjeras. La

¹⁴ Serrano Rodríguez, Rafael Arturo. *op. cit.* p. 87

¹⁵ Tamayo, Jesús y José Luis Fernández. *op. cit.* p. 222

¹⁶ Fröbel, Fulker. *op. cit.* p. 17-18

dependencia estructural de este tipo de industria se extiende a todos los sectores del proceso de reproducción industrial: estructura de la producción, suministro de bienes de inversión, de materias primas y de piezas de repuesto, tecnologías de fabricación y de producto, gestión empresarial, investigación y desarrollo de mercados de venta. Este tipo de organización en la producción, nos lleva a pensar que casi no existen interrelaciones industriales con los proveedores nacionales.¹⁷

La producción industrial orientada al mercado mundial no resulta posible, en un principio, en todos aquellos emplazamientos de los países subdesarrollados con fuerza de trabajo desocupada. Una zona para la instalación de plantas maquiladoras, presupone, además de la existencia de fuerza de trabajo, una oferta suficiente de servicios para la industria y una infraestructura altamente desarrollada. Sin embargo, no se pueden dejar a un lado los intereses empresariales, que determinan por un lado, las instalaciones y el equipamiento y por otro recomiendan el levantamiento de las restricciones en materia de política, comercial y monetaria.

La dependencia estructural respecto a los mercados de los países industrializados se dió en un triple aspecto:¹⁸

- a) Debido a la estructura de los componentes o productos, de las fabricaciones parciales, etc., que solamente tenían mercado en los países industrializados.
- b) Debido al control exclusivo de los mercados, a través de las centrales de las empresas y de las organizaciones comerciales o redes de venta en los países industrializados.
- c) Debido a la dependencia de las ventas respecto a la evolución de los mercados de los países industrializados.

En principio, la industrialización orientada al mercado mundial no significó para los países en desarrollo otra cosa que una oferta de recursos, capital y fuerza de trabajo. La implantación de emplazamientos para el mercado mundial no implicó por tanto, que se lograran niveles de desarrollo industrial elevados.

1.5.1 Las zonas francas

Dentro de los estudios enfocados a la industria maquiladora de exportación, es preciso dedicar un apartado al estudio de las zonas francas para entender el comportamiento de este tipo de industria a nivel mundial. Cabe señalar, que las llamadas fábricas de producción para el mercado mundial, las cuales se abordaran en el apartado siguiente, juegan un papel de igual importancia que las primeras en el desarrollo de la industria maquiladora.

¹⁷ Esta situación, como se verá más adelante, se modifica en los países asiáticos de reciente industrialización.

¹⁸ Fröbel, Fulker. op. cit. p. 510

Para fines de este apartado, definimos a las zonas francas como " zonas industriales aisladas, ... para el aprovechamiento industrial de la mano de obra, y ... [que] ... producen casi exclusivamente para la exportación".¹⁹ Con las zonas francas se introduce un nuevo elemento en la división internacional del trabajo.

Las empresas en las zonas francas están ligadas a un compromiso: los productos producidos, terminados o montados en las zonas deben ser exportados, los suministros al mercado interior solamente se han permitido en muy pocas excepciones.

Las ventajas que ofrecen las zonas francas, según datos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)²⁰, son:

- a) Disminución de los costes de transporte de las materias primas.
- b) Reducción de los costes de transporte de los productos terminados.
- c) Reducción de los costes salariales.
- d) Disponibilidad de una abundante fuerza de trabajo calificada.
- e) Disminución de los costes de inversión inicial y en consecuencia del porcentaje de capital inmovilizado, debido a los estímulos fiscales y materiales y a los servicios generales y otras normas ventajosas de la zona.

Siguiendo con este mismo estudio, la creación de una zona franca debe examinarse con base en una combinación de distintos factores, a saber:

1. Como parte de un programa de desarrollo industrial más amplio, de todo el país o de una determinada región.
2. Como una medida para acabar con el problema del desempleo mediante la creación de nuevos puestos de trabajo.
3. Como fomento de desarrollo de la industria exportadora a fin de aumentar el volumen de exportaciones y el ingreso de divisas.
4. Para la facilitación del acceso a las modernas técnicas industriales del extranjero a fin de elevar el nivel industrial interior.
5. Para el estímulo de las nuevas inversiones en la industria, tanto del capital nacional como extranjero.
6. Como un medio para el desarrollo concentrado y racional de la infraestructura debido a que la zona franca tiene un efecto de polo industrial.

Con base en lo anterior, podemos decir que la creación de las zonas francas no ha tenido los resultados esperados, ocasionando en la mayoría de los casos una concentración de las actividades industriales en una sola región del país en la que se localiza, lo que no soluciona los problemas existentes de estancamiento económico y desempleo. En pocas ocasiones las empresas de los países en desarrollo han tenido acceso a la transferencia tecnológica.

¹⁹ *Ibid.* p. 26

²⁰ *Ibidem* pp. 420 y 489

El estudio de la ONUDI sugiere los siguientes estímulos comerciales y económicos para la estructura básica en las zonas francas:

- Exención total de aranceles e impuestos por un período determinado de tiempo, tanto para la maquinaria e instalaciones productivas como para las materias primas necesarias para la producción.
- Exención del impuesto sobre sociedades por un período de cinco a diez años.
- Exención temporal o reducción de otros impuestos directos o indirectos, prestaciones, etc., que deba pagar la empresa fuera de la zona.
- Libertad de cambio exterior y garantía de status idéntico para el futuro, así como libre repatriación de los beneficios hasta un determinado coeficiente.
- Facilidades financieras tales como la concesión de créditos a corto, mediano y largo plazo en condiciones ventajosas, en tanto sean precisos para la construcción de industrias, incluida la construcción de edificios destinados a la fabricación.
- Tarifas especiales para los servicios de transporte entre la zona franca y el puerto o aeropuerto, así como concesiones tales como alquiler de terrenos y edificios y otros servicios.
- Posibilidad de alquiler o compra de fábricas y edificios de oficinas ya instalados.
- Presencia de talleres de mantenimiento y reparación, lugares de recreación, instalaciones médicas y sanitarias, eventualmente clínicas, bancos, servicios de correo y telégrafos, empresas de transporte y expedición de seguros etc.

Estas medidas benefician en su mayoría a los países industrializados más que a los países en desarrollo. Casi todas las zonas garantizan la transferencia ilimitada de capitales, esta garantía no sólo se extiende a la transferencia de beneficios, la cual es posible generalmente desde el primer año, sino también a la repatriación del capital invertido en un lapso aproximado de dos años.

En suma, una zona franca es un área relativamente pequeña y aislada geográficamente del resto del país, que tiene como propósito atraer industrias orientadas a la exportación, ofreciéndoles tratamientos preferenciales, en términos de inversión y comercio con respecto al resto de la industria local.

1.5.2 Fábricas de producción para el mercado mundial

El establecimiento de fábricas para la producción de exportación también puede ser localizado fuera de las zonas francas, trabajando incluso con la misma rentabilidad. Es decir, existen dos sistemas para la promoción de plantas ensambladoras a nivel mundial: el sistema abierto y el sistema cerrado. El primero se aplica a una región geográficamente determinada y se caracteriza por su separación de la economía del país. El segundo sistema implica la existencia de una región limitada para el establecimiento de las operaciones de ensamblado gozando de la exención fiscal en importaciones y quedan sujetas a la legislación que tenga el país.

Casi todas las fábricas tienen acceso directo a puertos o aeropuertos o disponen de instalaciones para la carga, descarga y manipulación del transporte. Cuentan asimismo,

con redes de telecomunicaciones e instalaciones prefabricadas normalizadas para la producción; también disfrutaban, casi sin excepción, de estímulos a la inversión, de reglamentos especiales y de un status de franquicia arancelaria.

En la mayor parte, la producción dentro de estas fábricas para el mercado mundial, integradas verticalmente en sus operaciones transnacionales con la empresa matriz, no es muy compleja, de cada producto o grupo de productos, solamente se realizan fabricaciones parciales como: fabricación de piezas, montaje de piezas o acabados.

La industrialización orientada al mercado mundial en las zonas francas y fábricas para el mercado mundial reduce, como ya se mencionó, el desarrollo industrial a una fabricación parcial, no compleja, desintegrada verticalmente y sumamente desequilibrada. Es así, que no se crea ninguna base productiva que pueda garantizar con seguridad las necesidades de la mayor parte de la población. La producción industrial orientada al mercado mundial va unida a la detracción de recursos y excedentes de otros sectores económicos; estos recursos financian los elevados costes de los países en desarrollo, en donde existen fábricas para el mercado mundial. En cambio, para las empresas que producen bajo condiciones de enclave, representan costes muy bajos y un máximo de beneficios. Las ganancias empresariales procedentes de la industria maquiladora se transfieren, en su mayor parte, al extranjero directa o indirectamente.

Por lo tanto, en la evolución de la balanza comercial de aquellos países en los cuales existen desde hace tiempo enclaves de producción para el mercado mundial, no se aprecia ningún efecto positivo sobre ella. Frente al ingreso de divisas por salarios, tasas y materias primas se encuentran, sin embargo, los pagos en divisas en relación con la construcción y explotación de las zonas francas. Como resultado, en la mayoría de los países, deben registrarse efectos negativos en la balanza comercial en lugar de efectos positivos.

1.5.3 Cambio en la estructura de los patrones tradicionales de industrialización mundial

A inicio de los años setenta, la estructura productiva de los países industrializados entra en un acelerado proceso de transformación. El gran dinamismo de las economías de estos países empieza a detenerse, con lo que finaliza la fase de expansión de la posguerra.

Cuadro 1.2 Crecimiento del comercio mundial y del PIB 1950-1988 (porcentajes)

Concepto	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1988
Comercio mundial	6.5	8.3	5.2	4.0
PIB mundial	4.2	5.3	3.6	3.0
Diferencia	2.3	3.0	1.6	1.0

Fuente: Informe del Banco Mundial 1991. p. 2

Los cambios en los flujos mundiales de manufacturas ante mercados en recesión, mayor competencia y desajustes monetarios, desembocaron en la adopción generalizada de medidas neoproteccionistas en el comercio mundial. Esto ocasiono, en los años subsiguientes, que las economías de los países industrializados perdieran competitividad en las ramas industriales maduras, frente a los productos manufacturados provenientes de las economías emergentes.²¹

Las economías emergentes aumentaron su participación en el total mundial de exportaciones de manufacturas, de 2.5 a 7.12%, entre 1963 y 1976. Para el período de 1990 a 1993 el comercio de estas economías creció alrededor de un 15%, respecto a los países industrializados.

Los cambios que se llevaron a cabo en las estructuras productivas de los países industrializados, tuvieron como objetivos principales: activar el crecimiento económico, dinamizar la actividad industrial, atacar la inflación y el desempleo, recuperar competitividad en los mercados internacionales y disminuir la dependencia estratégica de las materias primas.

Se planteó así, la necesidad de modernizar los sectores industriales tradicionales más afectados por la crisis y desarrollar los de alta tecnología, para conformar una industria altamente competitiva. La reestructuración industrial surge en los países industrializados como un imperativo por reactivar su sector industrial y recuperar los mercados mundiales.

Cuadro 1.3 Las manufacturas como parte del total de las exportaciones mundiales 1965/1990 (porcentajes)

Región	1965	1990
Mundial	59	75
Países desarrollados	27	49
Este de Asia	34	69
Sur de Asia	36	69
Latinoamérica	7	34
Medio Oriente y Africa del Norte	5	15
Europa Occidental	72	76
Africa Subsahariana	14	19
El resto de Europa	31	71

Fuente: Informe del Banco Mundial 1991. 19

²¹ Se consideran como economías emergentes a aquellos países que adquieren un nuevo papel en la globalización mundial en virtud de su dinamismo comercial, crecimiento económico interno, atracción de capital extranjero y capacidad de articulación regional. Dentro de estas economías se considera a los siguientes países: Singapur, Taiwan, Corea del Sur, México, Brasil, Grecia, Portugal, Mauricio, Argentina, Uruguay, Venezuela, Sudáfrica, Malasia, Hungría, Chile, Tailandia, Turquía, Polonia, Costa Rica, Túnez, Colombia, Nigeria, Filipinas, China, Perú, Zimbabwe, Paquistán, la India, Bangladesh y Vietnam. Dabat, Alejandro. "La coyuntura mundial de los noventa y los capitalismo emergentes", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1994. p. 940

Así, la competencia por los mercados mundiales estimuló el desarrollo tecnológico y la especialización de la producción industrial. La tecnología incorporada a la industria determina, cada vez más, las características de los patrones de especialización de la industria y del comercio exterior de las naciones.²²

Cuadro 1.4 Exportaciones mundiales de manufacturas de alta tecnología 1968-1988 (porcentajes)

País	1968	1978	1988
Estados Unidos	29.2	21.2	18.5
Japón	8.5	13.7	17.5
Alemania	14.9	14.0	0.8
Francia	6.6	6.9	6.6
Reino Unido	9.5	7.8	6.3
Corea	0.1	1.0	2.9
México	0.4	0.9	1.4
Malasia	----	0.6	1.2
China	0.2	0.2	1.1
Brasil	0.1	0.5	0.6
Exportaciones Mundiales (billones de USD)	25.3	150.6	511.9

Fuente: Informe Banco Mundial 1991. p. 32

La relocalización industrial en nuevas zonas geoeconómicas, adquirió un papel primordial. Paralelamente, en la estrategia de las grandes corporaciones se viene realizando por una parte, un esquema de maquila tradicional que no se encuentra integrado con el resto de la industria nacional y que solamente ensambla componentes con una limitada participación nacional, aprovechando la mano de obra barata. Por otro lado, se lleva a cabo un esquema maquilador en donde participan empresas nacionales mediante coinversiones con extranjeros, los cuales además ofrecen su capacidad productiva y administrativa, líneas de producción y la fabricación de componentes con insumos nacionales.²³

El nuevo enfoque sobre producción maquiladora, pretende sustituir la actividad pasiva tradicional, por una estrategia innovadora y agresiva que incorpore los siguientes aspectos:

- Mayor articulación regional y sectorial de las materias primas, insumos y servicios a ser aprovisionados por empresas nacionales.
- Mayor diversificación regional en la localización de las nuevas empresas que se establezcan.
- Mayor diversificación internacional en los flujos comerciales.

²² Villarreal, René. *México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial*. México, Diana, 1988. p.67

²³ *Ibid.* p. 74

- Mayor diversificación sectorial en actividades en el que el país tenga ventajas competitivas.

La participación de los países en desarrollo dentro del comercio mundial de manufacturas creció de un 12% en 1970 a un 22% en 1980, alcanzando una cifra estimada del 22% en 1990.²⁴ Esto nos muestra el dinamismo adquirido por la producción de las fábricas para el mercado mundial. Este rápido crecimiento en el mercado de manufacturas trajo consigo la aparición en el contexto internacional de un grupo de naciones denominados por la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) como países de industrialización reciente.²⁵

Dentro del grupo de países de industrialización reciente o economías emergentes (Nics, por sus siglas en inglés), destacan por su agresiva presencia en el comercio mundial de manufacturas, los llamados "Cuatro Tigres Asiáticos" (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, y Singapur).²⁶ Estos cuatro países aprovecharon el deterioro competitivo de las naciones industrializadas, para lograr penetrar con éxito los mercados mundiales. Las exportaciones constituyeron el motor de crecimiento de esas economías.

A diferencia de los países de reciente industrialización latinoamericanos (Brasil y México), que a partir de la década de los treinta, inician su proceso de industrialización, conocido como de sustitución de importaciones, los Nics asiáticos llevan a cabo su ingreso a esta etapa de industrialización en los años cincuenta.

La similitud de esta primera etapa de industrialización entre los Nics latinoamericanos y asiáticos se rompe cuando, a mediados de la década de los cincuenta México y Brasil entran en la segunda fase de sustitución de importaciones y los pequeños países asiáticos siguen el camino de una fase de industrialización orientada a las exportaciones.

A partir de los años setenta, Brasil y México realizaban, simultáneamente, a la fase de industrialización sustitutiva de importaciones secundaria, un proceso de exportaciones de bienes manufacturados, lo que obstaculiza un crecimiento económico, su mercado interno es desatendido, originando una fuerte dependencia hacia el exterior. Mientras que los países asiáticos promueven junto con su etapa de industrialización orientada al exterior, industrias pesadas cuya producción se destina al mercado interno.

El crecimiento neoproteccionista, la tendencia recesiva en las economías centrales y una mayor competencia, son algunos de los factores primordiales que han motivado a los países asiáticos a revisar sus modelos de industrialización a fin de hacer complementarios y no excluyentes las estrategias de desarrollo industrial orientadas hacia el mercado interno y el mercado externo. La mayor competitividad y eficacia de sus industrias de

²⁴ *Ibidem* p. 69

²⁵ *Idem* p. 140

²⁶ El modelo asiático de desarrollo industrial, basado en gran medida en la subcontratación, se abordará de manera específica en el siguiente capítulo.

alto contenido tecnológico son las estrategias básicas para consolidar posiciones en los mercados internacionales.

Actualmente, el papel de los países de reciente industrialización representa un aspecto fundamental de la futura evolución económica mundial, en cuanto se convirtieron en los núcleos más dinámicos del mercado mundial y la acumulación mundial. Esto comienza a reflejarse en los planes de expansión de las empresas transnacionales, sociedades de inversión y países industrializados.

Por lo anterior, dentro del proceso de industrialización se requiere adoptar criterios selectivos y estrictos para la asignación eficiente de los recursos, así como la innovación y creación de tecnología para que se genere un cambio cualitativo en el desarrollo económico mundial.

***El proceso de industrialización
en la región del
Sudeste del Pacífico Asiático***

Capítulo 2

2.1 Características generales de los países de la Cuenca del Pacífico Asiático

Geográficamente, la Cuenca del Pacífico está integrada por 34 países y 23 naciones insulares, mismas que suman una extensión territorial mayor a los 40 millones de kilómetros cuadrados y donde habita alrededor de la tercera parte de la población mundial.

Los países que conforman esta cuenca muestran una amplia diversidad en sus niveles de desarrollo, coexisten en ella sociedades altamente avanzadas y culturas dedicadas casi por completo a la agricultura. Estas sociedades tienen más de "dos mil años de historia documentada buscando resolver los grandes problemas de la humanidad desde perspectivas filosóficas, políticas, económicas, religiosas y estéticas propias..."¹

La Cuenca del Pacífico es considerada como "un proceso a través del cual diversos países se están volviendo cada vez más interdependientes y, mediante la integración motivada por el mercado, están logrando mayor prosperidad".²

De acuerdo con su naturaleza económica, los países del área se agrupan de la siguiente manera:³

- En primera instancia Japón y Estados Unidos, los dos mercados más importantes y dinámicos del mundo con economías desarrolladas.
- Países industriales con grandes recursos: Australia, Nueva Zelandia y Canadá.
- Países asiáticos de reciente industrialización (Nics): Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur.
- Un cuarto grupo lo constituyen los miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA): Filipinas, Tailandia, Indonesia, Malasia y Brunei (Singapur pertenece también a este Organismo). Estos países han basado su desarrollo en la producción y comercialización de sus materias primas con un impulso a las exportaciones.
- Como caso aislado se considera a China, país que podría llegar a jugar un papel estratégico en la actividad comercial de la región, debido a su tamaño y potencial económico.
- En último término se consideran los países latinoamericanos, cuyas orientaciones hacia la costa asiática del Pacífico se han hecho más latentes desde inicio de los noventa.

A partir de la caída del régimen socialista, aparecen nuevos países en el contexto asiático: Corea del Norte, Kampuchea, Vietnam y Laos, cuya presencia en el contexto tanto regional como mundial es más bien geopolítica y militar que comercial, situación que

¹ Cornejo Bustamante, Romer. *Asia Pacífico 1993*. México, Colegio de México. 1993. p. 11

² Krause, Lawrence B. "Perspectivas de las principales economías del Pacífico", en *Comercio Internacional Banamex: La Cuenca del Pacífico*, volumen especial, mayo 1991. p. 14

³ La Vertiente Asiática de la Cuenca del Pacífico. Dirección de Promoción Externa, Bancomext 1990. p. 2 y 3

dichas economías tendrán que ir modificando para adecuarse al nuevo panorama mundial. La Comunidad de Estados Independientes (CEI) surge, bajo el mismo marco como un nuevo mercado de coinversiones e importaciones resultantes de la reconversión de su economía hacia el libre mercado.

La interacción que han tenido las economías de Japón, los Nic's, la ANSEA, China, Australia, Nueva Zelandia, Canadá y Estados Unidos, llevaron a la Cuenca del Pacífico a ser el área económica más dinámica de la tierra.⁴

La característica principal, dentro de la trascendencia económica de la zona, es que los principales países asiáticos, con excepción de China, son economías de mercado que se distinguen por una estrategia de desarrollo orientada hacia el comercio internacional. Bajo este marco los países de Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y en menor medida Singapur, se han convertido en las economías más dinámicas del mundo.

2.2 Evolución industrial en los países asiáticos de reciente industrialización

Después de la Segunda Guerra Mundial, con la desmilitarización de Japón, el retiro de la potencias coloniales y el aislamiento de China, los Estados Unidos confirman su presencia dominante en la región del Pacífico Asiático, generando en los primeros países desarrollados de la zona relaciones de interdependencia, las cuales fueron aceptadas sólo como garantía de crecimiento económico y de salvaguarda de la seguridad regional; en cambio para los países menos desarrollados los altos niveles de inversión estadounidense dieron lugar a economías dependientes, con modelos de desarrollo nacional orientados a satisfacer las necesidades de comercio exterior.

Al asumir Estados Unidos el papel protector de la zona, permitió a otros países de la región reducir sus gastos militares y concentrar sus esfuerzos en la capitalización de la zona.⁵ En este contexto Japón, presenta un crecimiento acelerado de su economía, al sustentarse en el suministro de productos provenientes de la propia región, estimulando también el crecimiento colectivo de economías emergentes (los Nic's asiáticos)⁶ y de otras economías de ingreso medio como son Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas, actualmente consideradas dentro de la segunda generación de países de reciente industrialización.

El crecimiento del sector manufacturero en la economías de la región asiática instó a la creación de nuevas relaciones de interdependencia industrial, que delinearon una nueva división del trabajo. En un lapso de 20 años, la región ha tenido que desarrollar y luego descartar una etapa industrial tras otra; y en cada una de ellas han sido los mercados

⁴ Johnson, Chalmers. "Definición de la Cuenca del Pacífico", en *Comercio Internacional Banamex: La Cuenca del Pacífico*, volumen especial, mayo 1991. p. 22

⁵ Jiménez Hernández, Dolores. "El Pacífico: intereses en acción", en *la Cuenca del Pacífico: perspectiva para México*. Daniel de la Pedraja, compilador. México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1989. p. 11

⁶ Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan y Singapur.

orientados a la exportación, más que la demanda interna, los que han determinado el siguiente paso.

Los diversos niveles de desarrollo industrial en la región Asia Pacífico han hecho que mientras se mueve un escalón hacia arriba, otro país lo reemplaza en su anterior actividad y así sucesivamente. El desplazamiento continuo de etapas industriales entre países de la zona, es una "muestra de la flexibilidad y eficiencia de sus estructuras productivas, como resultado de los incesantes cambios en la demanda del mercado mundial".⁷

Japón transformó una industria ligera tradicional intensiva en mano de obra no calificada, a una industria pesada, y de ésta a industrias del "conocimiento". Con este ejemplo podemos decir que dentro de la zona se da un "fuerte movimiento de los servicios de comercio exterior, marítimos y financieros, hacia nuevas tecnologías y manufacturas de trabajo-intensivos más baratos".⁸

Los Países Asiáticos siguiendo el ejemplo japonés retomaron determinadas líneas de manufacturas tradicionales livianas, para posteriormente penetrar en líneas industriales más pesadas en la industria. En un principio, la actividad industrial de estos países se centró en procesamientos simples e intensivos en mano de obra correspondientes a industrias como textiles, juguetes, ropa, manufacturas de piel y calzado entre otros. Posteriormente se interesaron por la industria pesada, luego por astilleros, fundidoras, automóviles y autopartes; y finalmente, alentaron el desarrollo de industrias con alto valor agregado como la electrónica y la computación.

Los Países Asiáticos no tienen características económicas homogéneas. Hong Kong y Singapur son ciudades-estados que cuentan con una considerable participación de sus áreas financiera y comercial en la generación del PNB y la actividad agrícola es casi nula. Corea y Taiwan son países de tamaño medio y el eje de su actividad económica es más variada. A continuación se desarrollan por separado los puntos más relevantes que llevaron a cada uno de estos países a ser altamente exportadores de manufacturas.

2.2.1 Corea del Sur

Corea del Sur comenzó su industrialización y despegue económicos después de la Segunda Guerra Mundial. Sufrió además las consecuencias de la invasión japonesa y la división territorial de la península coreana. Su despegue fue planeado a largo plazo y mediante una política de apertura comercial que se llevaría a cabo mediante planes quinquenales.

⁷ La Vertiente Asiática... *op. cit.* pp. 8 y 9

⁸ Kaplan, Marcos. "La Cuenca del Pacífico y la reestructuración del poder mundial", en *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. Tomo I. Alejandro Álvarez Bejar y John Borrego. México, UNAM, 1991. pp. 235

El proceso de crecimiento económico de Corea está dividido en cuatro etapas:⁹

- 1) Reconstrucción (1953-1961).
- 2) Promoción de exportaciones (1962-1971).
- 3) Desarrollo de la industria pesada y química (1972-1979).
- 4) Estabilidad, liberación y crecimiento equilibrado (1979-1986).

Los principales instrumentos utilizados para promover las exportaciones coreanas fueron el trato preferencial en los sistemas impositivos y crediticio, así como una serie de apoyos administrativos para quienes contribuyeran a aumentar las exportaciones. A estos factores podemos agregar:¹⁰

- Reforma agraria, que contribuyó a la homogeneización del mercado interno al aumentar la productividad agrícola y el bienestar rural.
- Promoción hacia los sectores y actividades que garantizaban una mayor penetración en el comercio internacional y la consolidación de un aparato productivo integrado.
- Desarrollo de infraestructura moderna para la industria básica.
- Regulación de precios de algunos recursos estratégicos, las tasas de interés, las tarifas de transporte y los productos agrícolas de mayor consumo.
- Restricciones cuantitativas a las importaciones que pudieran dificultar el crecimiento inicial de las industrias estratégicas.

Dentro de la estrategia coreana la educación resultó ser un aspecto prioritario para el gobierno y el sector privado, ya que al elevar los niveles educativos de la población se contó con recursos humanos capaces de absorber la tecnología del exterior y crear la propia.

El éxito del sector exportador coreano no ha sido siempre igual. A fines de los setenta se registró una leve caída en las exportaciones, situación que prevaleció hasta los primeros años de la década de los ochenta. Esto se debió al lento aumento en el crecimiento de las exportaciones mundiales. Sin embargo la economía coreana logró recuperarse en el transcurso de los años ochenta.

En el proceso industrial coreano se crearon diferentes tipos de zonas industriales:¹¹

- 1) Seis zonas construidas especialmente para exportar.
- 2) Once zonas locales, con el objetivo de descentralizar la industria y asegurar el desarrollo equilibrado de las colectividades lugareñas.

⁹ Lee Kim, Hyun Sook, "Diversidad de los procesos de crecimiento de los cuatro tigres asiáticos", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 2, febrero 1992. p. 178

¹⁰ Marcos Gimcomán. "Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial: las experiencias del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México", en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 4, abril 1988. p. 277

¹¹ Lee Kim, Hyun Sook. *op. cit.* p. 178

- 3) Una especializada en textiles, electrónica e industrias mecánicas para exportación, en la ciudad de Gumi, que combina las características de las anteriores.
- 4) Cinco zonas para la industria pesada y química, donde la mayor parte se fundó con préstamos e inversiones del exterior.
- 5) Las zonas libres de exportación de las ciudades de Masan e Iri, creadas oficialmente para la obtención de divisas. Su desarrollo se basó en recursos externos.

2.2.2 Taiwan

Taiwan tiene a grandes rasgos la misma evolución que Corea. En especial la reforma agraria y la planificación del sector agrícola que impulsaron la economía, para generar un excedente que permitiera exportar.

Al igual que Corea, a fines de los setenta y principios de los ochenta Taiwan se enfrentó a la caída de sus exportaciones con las consecuentes repercusiones en la industria. Este país tomó la iniciativa de arribar a nuevos mercados mediante la integración regional, cuyo objetivo fue propiciar el desarrollo y fortalecer las cadenas productivas del área, a fin de consolidar sus ventajas comparativas y hacer frente a las políticas proteccionistas de los países industrializados.

El gobierno tuvo una destacada intervención en el desarrollo de la infraestructura y de la industria pesada, estimulando la presencia de las pequeñas y medianas empresas. La apertura al exterior ha sido la clave de la estrategia comercial de Taiwan, unida al desarrollo de tecnología y el aprovechamiento de los recursos humanos mediante la maquila.

Al igual que Corea, Taiwan siguió un proceso de crecimiento económico basado en etapas o planes quinquenales. Las etapas que se contemplaron fueron:¹²

- 1) Impulso a las industrias básicas (1950-1965).
- 2) La promoción de las exportaciones como motor del crecimiento económico (1965-1975).
- 3) Intervención gubernamental en el sector comercio y dentro del autofinanciamiento del sector industrial y la afluencia del capital extranjero en el proceso productivo (1975-1985).
- 4) Incremento de las exportaciones con alto contenido tecnológico (1985-1991).

Durante varios años la pequeña y mediana empresa taiwanesa ha representado dentro del PIB un porcentaje mayoritario, este hecho lo ha convertido en un país maquilador neto. Taiwan ha sabido aprovechar, maximizando los beneficios de la maquila, la adopción de nuevas tecnologías en la industria nacional.

¹² *Ibid.*

2.2.3 Hong Kong y Singapur

La planta productiva de Hong Kong está constituida básicamente por empresas pequeñas y medianas, las cuales producen principalmente ropa, productos electrónicos, artículos de plástico y equipo profesional.

El peso que tiene este tipo de industria recae en su producción de manufacturas que constituyen un porcentaje mayor que la participación de las grandes empresas. Hong Kong por sus condiciones distintas a las de Taiwan o Corea, y al ser una colonia británica, emplea mayoritariamente capital extranjero y por tanto existe una mayor presencia de transnacionales, al mismo tiempo la creación de tecnología propia no es tan relevante como en los demás países, sin embargo, este país pudo iniciar un proceso de innovación tecnológica a partir de la industria maquiladora.

En cuanto a Singapur, su éxito se debe, entre otras cosas, a su estratégica ubicación geográfica, a su política educativa y a una participación activa del gobierno para asimilar la tecnología de punta. Este territorio está, por tanto, saturado de empresas transnacionales.

Por ser un país con pocos recursos naturales y para contrarrestar el efecto negativo en la desaceleración en las exportaciones de la industria manufacturera, se llevó a cabo un proceso de diversificación de la estructura económica hacia el sector servicios.

2.3 Balance del proceso de industrialización en la región Sudeste del Pacífico Asiático

Por la propia naturaleza de las economías de los países asiáticos, el mercado internacional es decisivo; la permanencia en él y la ocupación de los espacios cada vez mayores mediante la venta de productos nuevos, más baratos o mejores es la condición *sine qua non* del éxito de la estrategia de desarrollo seguida por estos países.

Las relaciones comerciales registradas en la zona han llevado al establecimiento de "una estructura comercial vertical organizada en cuatro niveles: en el primero se encontraría Estados Unidos, en el segundo Japón, en el tercero los ... [Nic's] ... y en la base los países de la ANSEA".¹³

El proceso de industrialización adoptado por los países asiáticos de reciente industrialización se sustenta en una estrategia enfocada a las exportaciones. Su despegue económico se inicia hacia fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, con base en las siguientes condiciones:¹⁴

- a) Capacidad empresarial de experiencias previas.
- b) Bajos costos de la fuerza de trabajo ocupada.

¹³ Cornejo Bustamante Romer, *op. cit.* p. 36

¹⁴ La Vertiente Asiática... *op. cit.* p.16

- c) Trabajadores con un nivel de educación medio.
- d) Limitadas posibilidades de expansión del mercado interno en el mediano plazo.
- e) Escasez de materias primas locales.
- f) Demanda internacional de manufacturas.

La apertura de los Nic's asiáticos fue selectiva; abrieron sus economías al comercio exterior, pero no en forma completa e indiscriminada. Esta apertura se adaptó a los objetivos sectoriales y macroeconómicos del país, se procuró sustituir importaciones en las ramas y actividades consideradas vitales. Si bien, el objetivo era la promoción de exportaciones, no se excluyó el uso de instrumentos comerciales destinados a fortalecer el proteccionismo en algunos períodos para determinados productos.

La planificación económica de estos países se basó en la formulación y eficaz ejecución de políticas gubernamentales bien articuladas, con lo que se dió un amplio sistema de concertación entre el estado y la iniciativa privada. Los gobiernos instrumentaron proyectos de crecimiento de largo plazo que se caracterizaron por la estrecha colaboración entre el Estado y el sector privado, así como por la capacidad de reorientarlos y adaptarlos en función del comercio mundial.¹⁵

Aunados a estos factores, las siguientes características influyeron de igual forma: el bajo costo de la fuerza de trabajo ocupada en extensas jornadas laborales; las estructuras burocrático-autoritarias de los países, con excepción de Hong Kong, que impidieron la formación de centrales sindicales, y el estímulo a la investigación científica.

Diversos estudios sobre el proceso industrial de los Nic's asiáticos convergen en los siguientes aspectos:¹⁶

- a) El inicio de su proceso de industrialización se da al finalizar la Segunda Guerra Mundial, partiendo de exitosas reformas agrarias que liberalizaron fuerza de trabajo y ampliaron el mercado interno.
- b) Altas tasas de ahorro, que se canalizan a la inversión debido a atractivas tasas de interés y otros incentivos.
- c) Complementación entre el modelo exportador manufacturero y el modelo de sustitución de importaciones, donde éste genera bienes intermedios y de capital que permiten articular el aparato industrial, integrar cadenas productivas y aumentar el valor agregado de las exportaciones.
- d) Habilidad, capacitación y disciplina de la fuerza laboral, además del desarrollo del sector educativo.
- e) Adecuadas políticas gubernamentales en materia de racionalización de la protección, tipo de cambio e incentivos financieros a la industria y al comercio exterior destacándose tratamientos favorables a la importación de bienes de capital prioritarios para la exportación, préstamos a largo plazo con bajas tasas de interés,

¹⁵ *Ibid.* p. 18

¹⁶ René Villarreal, *op. cit.* pp. 144 y 145

créditos a la exportación, reducciones en los impuestos para inversión y acelerada depreciación de equipo y maquinaria.

f) Capacidad de concertación entre el gobierno y el sector privado con los obreros, para asumir responsabilidades en la consecución de objetivos comunes en todos los ámbitos productivos.

g) Entorno macroeconómico estable que otorga certidumbre y confianza en los sectores productivos permitiéndoles elaborar proyectos de inversión a largo plazo.

h) Una política de inversión extranjera que se acopla a los proyectos nacionales, generando empleos, exportaciones y tecnología.

En cuanto al modelo orientado al exterior se replantea en torno a dos líneas básicas de acción:¹⁷

1. Impulsar estrategias y acciones de reestructuración industrial tendientes a transformar la composición de sus productos industriales de exportación, pasando de los bienes intensivos en mano de obra a bienes intensivos en el uso de capital y de mayor sofisticación tecnológica.

2. Entrar a una fase de industrialización sustitutiva de importaciones secundaria selectiva teniendo como motor a la industria pesada y química.

El primer país en ostentar una clara orientación exportadora fue Taiwan, en 1951 introdujo un esquema de devolución de impuestos para los exportadores y lo amplió considerablemente a finales de esa década. Singapur, que se independizó de Malasia en 1967, con la promulgación de la Ley de los Incentivos para la Expansión Económica en diciembre de ese mismo año, entra al panorama mundial. En el caso de Corea se dió una orientación a las exportaciones a partir del primer plan quinquenal de 1962.¹⁸ Por su parte, la industrialización exportadora de Hong Kong se inició fundamentalmente a fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, sobre la base de la subcontratación internacional en el sector de prendas de vestir.

Debido al crecimiento de los costos de trabajo en los países industriales, a partir de la segunda mitad de los años sesenta se difundieron prácticas de subcontratación internacional y de inversión extranjera directa en las áreas con bajos salarios y una considerable estabilidad política. Es así que en la zona del pacífico asiático la inversión extranjera directa ha sido ampliamente promovida mediante el establecimiento de zonas de libre comercio y mecanismos de coinversión con empresarios nacionales para promover proyectos de desarrollo en actividades de alta tecnología; proyectos intensivos de mano de obra; establecimiento de la industria maquiladora de exportación; proyectos dependientes de recursos y materias primas y, finalmente, proyectos orientados al mercado interno.¹⁹

¹⁷ *Ibid.* p. 147

¹⁸ Marcos Giacomón, Ernesto, *op. cit.* p. 276

¹⁹ *Ibid.* p. 281

Entre los Nic's asiáticos, la orientación exportadora se centró en procesos productivos muy intensivos en mano de obra. En las primeras etapas del modelo de industrialización se exportaron productos tales como juguetes, zapatos de plástico, flores artificiales, ropa de algodón y radios y televisores transistorizados. Con la experiencia acumulada en actividades manufactureras sencillas y una red cada vez más amplia de comercialización internacional, se inició un crecimiento económico acelerado que activó procesos de diferenciación y de modernización tecnológica de las estructuras productivas.²⁰

Desde principios de los sesenta hasta finales de los setenta aumentó el peso relativo de estos países en el comercio internacional de manufacturas. Sus exportaciones conjuntas pasaron de 1,000 millones de dólares en 1963 a 31,000 millones en 1979, con lo que su participación en el total mundial se elevó de 1.4 a 5.4 por ciento.²¹ Esto contrasta con el estancamiento en este rubro de los dos países más dinámicos de América Latina: México y Brasil, que durante el mismo período mantuvieron constante su contribución mundial en 2.4 por ciento. Los índices de la producción manufacturera y las exportaciones registrados en la zona asiática durante el período 1980-1990 son para Corea del Sur 9.7% y 13.1%, respectivamente, por mencionar sólo un ejemplo.²² Con esto nos damos cuenta de la importancia que han adquirido estos países en la actualidad.

Cuadro 2.1 Exportaciones de mercancías de algunos países asiáticos 1976-1980 (tasas anuales de crecimiento)

	1976	1977	1978	1979	1980
Corea	39.5	18.0	14.4	-3.6	11.5
Taiwan	50.3	7.7	28.3	8.9	10.6
Singapur	19.4	13.7	10.7	21.7	16.2
Exportaciones mundiales	13.0	5.0	5.0	5.0	4.5

Fuente: Comercio Exterior, vol. 38, núm. 4, abril de 1988. p. 282

Para Taiwan y Hong Kong a finales de los cincuenta, y Corea del Sur y Singapur a principios de los sesenta, el reorientar sus economías hacia la producción para los mercados externos, les permitió relevar a Japón en la vía del crecimiento acelerado. Así, desde los sesenta hasta finales de los ochenta, obtuvieron tasas de crecimiento superiores al 10 por ciento. En la década de los ochenta, los países desarrollados, los Nic's y los países de la ANSEA (Malasia, Tailandia e Indonesia) registraron altas tasas de crecimiento económico. Las tasas reales de crecimiento de los Estados Unidos y Japón fueron de 4.2 y 4.5% anual respectivamente, en términos reales, para el período 1984-1988. Los Nic's y la ANSEA lograron un avance de alrededor del 9% real anual.²³ Para 1993, los países asiáticos registraron un crecimiento de aproximadamente 4.3% anual y en ese mismo año los mismos países representaron el 20% del PIB mundial.

²⁰ *Ibidem*. p. 276

²¹ *Idem*. p. 277

²² Dabat, Alejandro, *op. cit.* p. 945

²³ Nathan, S.R. "La estrategia asiática en la Cuenca del Pacífico", en *Comercio Internacional Banamex: La Cuenca del Pacífico*, volumen especial, mayo 1991. p. 38

Desde el punto de vista económico, el éxito alcanzado por los Nics asiáticos ha llevado a la adopción diversa del modelo entre países de la región, entre ellos Malasia, Tailandia, Indonesia y recientemente China. Las formas de desarrollo que predominan son las seguidas por Corea del Sur y Taiwan principalmente. En menor medida, Filipinas y Vietnam, también adoptaron este modelo.²⁴

Los Nics asiáticos pasaron con rapidez de la producción de bienes de consumo inmediato con bajo contenido de valor agregado a la de bienes de consumo duradero y de capital con alto contenido de valor agregado. Sin embargo, al ir evolucionando las economías de estos países, las ventajas iniciales de los mismos desaparecieron, lo que provocó que empresas filiales de los países industrializados buscaran la relocalización de sus actividades. Fue así, que los flujos de los capitales se destinaron a países como Malasia, Tailandia e Indonesia, privilegiando el crecimiento de la industria manufacturera y de las exportaciones.

De esta manera en la región se observan dos tipos diferentes de división del trabajo: una es la división relativamente nueva que se lleva a cabo a través de las diferentes etapas dentro de la cadena de producción de bienes terminados específicos. Los ejemplos más típicos los encontramos en la electrónica, donde la producción de partes y componentes y las operaciones de ensamblaje, se desarrollan con frecuencia en diferentes países.²⁵

La segunda se da al agudizarse la competencia entre los países de la región, en cualquier rama de la industria, originándose un proceso de estratificación: la producción más compleja en sentido técnico y tecnológico se amplía en aquellos países más industrializados y la producción más simple se transfiere a los territorios y países menos desarrollados.

En este contexto a partir de 1986, la acumulación de amplios excedentes comerciales y consecuentemente de elevadas reservas de divisa internacionales comenzaron a presionar a países como Corea del Sur y Taiwan. De esta manera empiezan a sustituir las ramas de la producción intensivas en mano de obra, por la producción intensiva en capital y elevado coeficiente tecnológico, transfiriendo las primeras a otros países menos industrializados en los que la mano de obra era más barata: Filipinas y Tailandia en Asia, y México y Brasil en América Latina.²⁶

El fenómeno de que Taiwan y Corea comiencen ha implantar industrias maquiladoras en México, nos señala la evolución e importancia que han alcanzado estas economías en términos económicos y tecnológicos, lo que nos lleva a cuestionar el hecho de que si bien en ambas regiones (Asia y América Latina) el proceso maquilador se inició en la década

²⁴ Cornejo Bustamante, *op. cit.* p. 12

²⁵ Yanagihara, Toru. "El triángulo del Pacífico: E.U., Japón y los países asiáticos menos desarrollados", en *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. Tomo I. Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. México, UNAM, 1990. p. 37

²⁶ Jiménez Hernández, Dolores, *op. cit.* p. 20

de los sesenta, por qué en México no se llevó a cabo un proceso de reestructuración y reforzamiento entre la industria maquiladora y los productores nacionales, similar al adoptado por los países asiáticos. En primera instancia, se podría argumentar que los países latinoamericanos (México y Brasil) pusieron el énfasis en un modelo de desarrollo orientado al interior (sustitución de importaciones), en tanto que los países asiáticos siguieron un modelo orientado al exterior (promoción de exportaciones). Sin embargo, no podemos sostener este argumento como razón principal de las diferencias de desarrollo de la industria maquiladora de exportación en ambas regiones, por lo que es preciso, para objeto de este trabajo, analizar a lo largo del siguiente capítulo la evolución de este fenómeno en México como caso particular.

***Principales características de la
Industria Maquiladora de
Exportación en México
(1965-1988)***

Capítulo 3

Hasta la década de los cuarenta, México se caracterizó por poseer una estructura productiva eminentemente agrícola y ganadera. Fue a mediados de los años cuarenta, bajo la conjunción de una serie de circunstancias tanto internas como externas, que se instauró una gama de políticas de desarrollo tendientes a fortalecer la economía mexicana a través de un sector industrial, que se convertiría hasta principios de los años setenta en la principal actividad económica, y que no generó al término de este período una planta productiva lo suficientemente sólida para enfrentar la competencia internacional.

Por su lado, en el panorama mundial la desaceleración de las economías industrializadas de la posguerra originó el traslado de procesos parciales de la producción, que dió origen a la industria maquiladora, especialmente en los países en desarrollo.

Si bien las maquiladoras en México responden a un marco mundial de internacionalización de la producción, con el objetivo de que sectores industriales de los países desarrollados redujeran sus costos de producción para mantenerse competitivos en el mercado mundial, no se puede, al hablar del desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en el contexto mexicano, desligarlo del proceso de integración socioeconómico que se ha observado en la región norte del país con los Estados Unidos, principal promotor de la industria maquiladora en el mundo. Es por ello que al iniciar este capítulo nos referiremos, en especial, a este proceso de articulación suscitado en la frontera norte de México.

3.1 Antecedentes de la política fronteriza mexicana en la frontera norte

En 1821, México surgió como un estado nacional sin haber consolidado su economía mercantil y lograr una integración de su territorio. Este hecho facilitó en el extremo norte de México, la penetración mercantil estadounidense. Lo anterior, junto con una debilidad interna respecto al sistema centralista predominante, contribuyeron al éxito de la expansión estadounidense sobre los territorios del norte de México en 1847-1848. Es así que México tuvo una frontera norte, (nacida en 1848 y modificada en 1853), desde sus orígenes económicamente flexible frente a un estado con creciente preponderancia mundial: los Estados Unidos de América.

La primera decisión conocida de política regional fronteriza del gobierno mexicano, fue la declaratoria de un régimen de libre importación de bienes de consumo para la entonces escasa población del norte del estado de Tamaulipas, con el objetivo expreso de abatir el costo regional de la vida y así contener la emigración de mexicanos al interior de Texas. El gobierno de Benito Juárez ratificó en 1861 el llamado régimen de la zona libre, decretado tres años antes por el Gobernador y por el Jefe Militar de Tamaulipas.¹

¹ Tamayo, Jesús. "Frontera, políticas regionales y políticas nacionales en México", en *17 Angulos de un setenio*. Germán Pérez y Samuel León, coordinadores. México, Plaza Valdés, 1987. p. 323

Las localidades libres mexicanas se convirtieron en paso obligado de las exportaciones e importaciones de la entonces Confederación Sureña (1861-1865), lo que impulsó la actividad económica de las localidades mejor ubicadas. Posteriormente, la zona libre sirvió también como plataforma para el contrabando a los Estados Unidos, por lo que el gobierno de ese país protestó en contra de la existencia de dichas zonas en territorio mexicano. Como respuesta, el Congreso mexicano no sólo ratificó la zona libre de Tamaulipas en 1870, sino que decretó su ampliación a Nuevo León, Coahuila y Chihuahua.² Esta primera etapa del régimen fiscal de zona libre, creado en 1858, subsistió hasta 1905, año en que el ministro José Ives Limantour lo suprimió.³

Durante el período comprendido entre 1905 y 1932 el gobierno mexicano no tomó ninguna resolución de trascendencia respecto a la zona fronteriza norte del país. Es hasta 1933, durante la administración presidencial interina del General Abelardo L. Rodríguez, cuando se crean los perímetros libres de Ensenada y Tijuana. En 1937, Lázaro Cárdenas extendió este régimen fiscal a todo el territorio de Baja California Norte. A las pequeñas localidades fronterizas del norte y noreste de México ubicadas fuera de la zona libre se les permitió también la libre importación de bienes de consumo doméstico al amparo de la Ley Aduanal. En 1938 se crea la zona llamada "parcial" de Sonora y en 1939 se extiende el criterio de zona para la libre importación a Baja California Sur.⁴

Desde 1939 la zona libre del noreste de México alcanzó su actual extensión. Tal régimen fiscal ha sido sucesivamente prorrogado: en febrero de 1946 se le prorrogó hasta 1949; en ese año se ratificó su vigencia hasta 1952; en 1952 se hizo lo propio hasta 1967; desde ese año hasta 1972; de éste a 1977; de aquí hasta 1978 y de ese año hasta 1985.⁵

Esta articulación de la población fronteriza del norte de México al sistema estadounidense se da en dos vertientes: por un lado en la incorporación al aparato productivo estadounidense y por otro al creciente consumo de bienes y servicios de ese país. Lo que nos demuestra las limitaciones del sistema mexicano respecto a la integración plena de sus mercados. El proceso de incorporación directa de la población mexicana al aparato productivo estadounidense tuvo un toque de formalidad en 1942, con el convenio internacional de trabajo migratorio llamado Programa Bracero, el cual se prolongó hasta 1965.⁶

Dentro de los esfuerzos del gobierno mexicano por influir positiva y sistemáticamente en el desarrollo fronterizo se encuentra el Programa Nacional Fronterizo (PRONAF) de 1961, el cual se orientaba básicamente a la construcción de algunos edificios públicos y de obras de infraestructura de las principales localidades del norte de México.⁷ Sin

² *Ibid.* p. 324

³ Tamayo, Jesús y José Luis Fernández. *op. cit.* p. 69

⁴ Tamayo, Jesús. *Frontera, políticas regionales...* p. 326

⁵ Tamayo, Jesús. *Zonas Fronterizas...* p. 68

⁶ *Ibid.* p. 14

⁷ *Ibidem.* p. 17

embargo, el desarrollo económico internacional frenó aquellos esfuerzos. A mediados de los años sesenta, los factores económicos se conjugaron en el panorama de las actividades industriales e hicieron posible y económicamente rentable el desplazamiento físico de ciertas fases de algunos procesos productivos de los países desarrollados hacia los países en desarrollo. Nacieron así numerosas zonas francas en países tales como Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong.

Es bajo este esquema que las regulaciones aduaneras estadounidenses se liberalizaron con el propósito de que materias primas y productos semielaborados salieran del país para que fueran objeto de procesos intensivos de mano de obra (ensamble) en zonas de la frontera norte de México, por lo que se sugirió al gobierno mexicano la "posibilidad" de utilizar las zonas libres de los territorios fronterizos como similares de las zonas francas de Asia.⁸ Nace así, en 1965 el régimen maquilador en México.

El siguiente cuadro sintetiza las principales políticas fronterizas realizadas por México, así como describe sus principales objetivos.

Cuadro 3.1 Objetivos de los programas y políticas de desarrollo para la región fronteriza norte (1851-1983)

Año	Programa y descripción	Objetivos
1851	Zona de libre comercio en Tamaulipas (zona libre).	Libre importación de bienes extranjeros dentro de un área de 20 Km., a partir de la frontera internacional.
1933	Zona de libre comercio en Tijuana y Ensenada (en 1939 se extendió a toda la península de Baja California, San Luis Río Colorado, Puerto Peñasco y Sonora).	1) Promover las actividades económicas para sustituir la economía de vicio propiciada por la "prohibición" en Estados Unidos. 2) Incrementar la población. 3) Incrementar la producción de exportaciones y los niveles de vida de la población fronteriza. 4) Integrar esas áreas al resto de la economía.
1947	Junta Federal de Mejoras Materiales.	Promover el desarrollo y mejoramiento de la infraestructura urbana de las ciudades de la región fronteriza norte.

⁸ *Idem.* p. 18

Cuadro 3.1 Objetivos de los programas y políticas de desarrollo para la región fronteriza norte (1851-1983) Continuación

Año	Programa y descripción	Objetivos
1961-1965	Programa Nacional Fronterizo.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Promover el desarrollo económico y social y mostrar al visitante extranjero la verdadera imagen de los valores reales de México. 2) Promover la venta de bienes producidos por la industria nacional. 3) Procurar que los efectos del desarrollo económico de la frontera se reflejen en la industria nacional (incrementar los vínculos económicos entre la región fronteriza norte y la industria nacional). 4) Promover la creación de empleos y de nuevas industrias que puedan satisfacer las necesidades locales. 5) Incrementar el turismo. 6) Mejorar la infraestructura urbana. 7) Incrementar el nivel cultural de la región fronteriza norte enfatizando los valores nacionales. 8) Incrementar los niveles de vida de la población fronteriza.
1965-1976	Programa de Industrialización Fronteriza.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Promover las actividades agrícolas, industriales, comerciales y el turismo. 2) Sustituir importaciones e incrementar las exportaciones. 3) Mejorar el uso de los recursos naturales de la frontera. 4) Generar empleos e ingresos de la población. 5) Mejorar la balanza por transacciones fronterizas. <p>Para lograr estos objetivos el gobierno estableció una Comisión Intersecretarial para la Promoción del Desarrollo Económico de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres.</p> <p>Su objetivo era estudiar y formular programas para la promoción del desarrollo económico de la región fronteriza norte y acelerar su integración al resto del país.</p>

Cuadro 3.1 Objetivos de los programas y políticas de desarrollo para la región fronteriza norte (1851-1983) Continuación

Año	Programa y descripción	Objetivos
1977-1982	Comisión Coordinadora del Programa Nacional para el Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres del País (CODEF).	<p>Del Programa Nacional: promover el desarrollo económico de esas regiones y lograr su integración económica y socio cultural al resto del país; sugerir soluciones a los problemas particulares experimentados por esas regiones.</p> <p>De la Comisión Coordinadora: coleccionar información para preparar, formular y determinar la forma en que el programa habría de ser ejecutado. Para este fin se formó un secretariado técnico, la Coordinación del Programa Nacional para el Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres.</p>
1983	Programa Nacional Fronterizo.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Diversificar la economía de las regiones nacionales fronterizas y zonas libres. 2) Integrarlas al mercado externo. 3) Promover un desarrollo regional industrial integrado y equilibrado.

Fuente: Estudios Demográficos y Urbanos 7, vol. 3, núm. 1, enero-abril 1988.

3.2 Desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México

En 1964 llegó a su fin, después de 22 años de vigencia, el Programa de Braceros, lo que originó que 200 mil trabajadores quedarán sin empleo. Se estima que en 1965, la tasa de desempleo en los municipios fronterizos era del 40 al 50 por ciento. Ante esta situación, en mayo del mismo año dió comienzo el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF), cuyo objetivo fundamental era el de fomentar la creación de empleos vía la instalación de plantas maquiladoras que absorbieran el excedente de la fuerza de trabajo y se dedicaran al ensamble de transformación de productos estadounidenses.

En 1965, bajo la instrumentación del PIF, se inicia en México el programa de la Industria Maquiladora de Exportación (IME). El Plan consideraba a este tipo de industria como uno de los principales instrumentos de fomento para el desarrollo económico y la creación de fuentes de trabajo en la franja fronteriza norte del país, la cual cuenta con 3,120 kilómetros de frontera con los Estados Unidos.

El PIF dió cuerpo a ciertas regulaciones fiscales, algunas preexistentes, que hicieron posible el establecimiento de numerosas plantas maquiladoras a lo largo de la frontera norte. El Plan fue creado según el modelo de las industrias maquiladoras de Hong Kong y Japón, y permitió establecer maquiladoras en México en una zona de 12.5 millas al sur de la frontera internacional.⁹

El principal atractivo para estas plantas fue el bajo salario que se pagaba. Mientras que el salario mínimo promedio de la zona fronteriza fluctuaba en esos años entre 3.25 y 5.52 dólares diarios, en los Estados Unidos era de 25.12 dólares. La proximidad de las plantas de ensamble en México con los centros matriees también fue un factor importante de atracción.

A este respecto, algunas de las grandes empresas que se han instalado en la frontera de México después de 1965 establecieron plantas gemelas en la frontera con los Estados Unidos. Las operaciones de montaje que requerían el uso intensivo de mano de obra barata se llevaban a cabo en nuestro país, mientras que la maquinaria, la producción intensiva en capital y las operaciones que no representaban ventajas arancelarias permanecían en Estados Unidos. Otro factor que facilitó la instalación de maquiladoras fue que las operaciones se preveían en las fracciones arancelarias 806.20, 806.30 y 807.00¹⁰ de la Ley Aduanera vigente de Estados Unidos de 1930. Estas fracciones

⁹ Baird, Peter y Ed McCaughan. "La internacionalización del capital y el trabajo en la industria maquiladora de México", en *Inversión Extranjera Directa e Internacionalización en México*. Víctor M. Bernal Sahagún, coordinador. México, UNAM, 1986. pp. 131 y 132

¹⁰ Actualmente las fracciones 9802.00.50402, 9002.00.60008 y 9802.00.80503 respectivamente. Castillo, Víctor Manuel y Ramón de Jesús Ramírez Acosta. "El curso del desarrollo tecnológico y la subcontratación

gravaban a las importaciones a través de las cuales se efectúa todo el manejo de importación y exportación de materias primas a este país, sólo sobre el valor agregado en el extranjero.

Bajo dichas fracciones las mercancías maquiladas en el exterior ingresaban a Estados Unidos pagando aranceles sólo sobre el valor agregado. Las ventajas que obtendría México del programa de maquiladoras eran las siguientes:¹¹ nuevos empleos, mayores ingresos, mejoría en el nivel de vida de la población fronteriza, métodos modernos de manufactura, capacitación de la mano de obra, incremento del consumo de componentes nacionales y reducción del déficit comercial.

La formalización del programa de maquiladoras establecido en 1965 se llevó a cabo un año después. En junio de 1966 se autorizó a las empresas a realizar operaciones de maquila en una franja de veinte kilómetros paralela a la frontera norte, siendo los requisitos impuestos los siguientes:¹²

- Exportación total de la producción obtenida para evitar la competencia desventajosa, que perjudicará a la industria nacional.
- Que el capital social de las plantas se integrara con el 49% de participación extranjera y el 51% de participación nacional (actualmente existen maquiladoras con participación 100% extranjera).
- Asimismo, se dispuso la importación temporal libre de impuestos de maquinaria, equipo y materiales.

Estudios realizados en torno a la industria maquiladora de esta década revelan que la tasa de rendimiento de estas industrias es de aproximadamente 120% en un lapso de dos años, es decir, en este lapso se recupera la inversión inicial realizada. En México la producción de las maquiladoras es, aproximadamente, 30 a 35% superior a la obtenida en Estados Unidos.

Las concesiones dadas por el Gobierno mexicano empujaron a empresas de las ramas electrónicas y del vestido de los Estados Unidos a implantar filiales en Tijuana, Ciudad Juárez y otras ciudades fronterizas. De 72 maquiladoras autorizadas en 1967,¹³ su número creció a 120 en 1970, en 1980 a 620 establecimientos, a 1,491 en 1988 y a 2,156 en 1993.¹⁴

en el programa maquilador mexicano: la experiencia del este asiático", en *Estudios Fronterizos*, no. 23, septiembre-diciembre 1990. México, Universidad de Baja California, 1992. p. 80

¹¹ Ramírez Meléndez, Ricardo Trinidad. *Evolución e impacto de la industria maquiladora en México*. Tesis Profesional. México, UNAM, 1986. p. 62

¹² *Ibid.*

¹³ Baird, Peter y Ed McCaughan. p. 132

¹⁴ *Industria Maquiladora-In Bond Industry*, Año VII, No. 6, 1993. p. 87. Los datos de 1993 son hasta abril del mismo año

Cinco años después de iniciado el PIF, se contaban con 30 mil empleos en el sector maquilador, en 1975 estos serían 60 mil y en 1980 se alcanzaron 120 mil puestos de trabajo.¹⁵ Para 1985 sumaron casi un cuarto de millón de trabajadores, ya para 1993 se registraron, hasta abril del mismo año, un total de 543,784 empleos.¹⁶

Los datos anteriores nos demuestran, en una primera aproximación, la importancia que ha venido desempeñando la IME en nuestro país. México ha llegado a ser, después de Taiwan, el país más importante en este tipo de actividad productiva. El crecimiento, como se deduce de los datos anteriores, se ha acelerado enormemente, llegando a ser el segundo rubro como proveedor de divisas. La proximidad de México con Estados Unidos y lo reducido de los costos salariales, actualmente menores que en el Sudeste Asiático, dan al país un fuerte atractivo para este tipo de inversiones.¹⁷ En la medida del crecimiento observado de la IME en México, se ha dado una tendencia hacia una mayor complejidad de los procesos productivos, como lo demuestra el aumento en la proporción de personal técnico ocupado, y hacia la propagación de oportunidades de empleo en el interior del país,¹⁸ durante los últimos años.

Uno de los primeros procesos de maquila que se instalaron en México fue el del sector textil, el cual se ha ido desplazando hacia el interior del país en el transcurso de los años, en tanto que la IME ligada a los procesos tecnológicos complejos se concentra hasta la fecha en la región fronteriza. Para el caso de la industria automotriz, las plantas tienden a localizarse tanto en la frontera como en el centro del país.¹⁹

El PIF proporcionó las facilidades administrativas para la importación temporal de maquinaria, equipo y componentes por parte de la IME establecida en la frontera norte del país. En 1971, al reglamentarse el artículo 321 del Código Aduanero, se autorizó la operación de plantas maquiladoras en los litorales y la frontera sur de México. Al año siguiente, las actividades de la IME estaban restringidas solamente a las áreas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Conforme se fueron eliminando las barreras para la instalación de plantas maquiladoras, estas comenzaron a localizarse en el interior del país. En estas zonas las plantas han presentado dificultades en su instalación debido a las limitaciones en la disponibilidad de infraestructura adecuada para su operación, hecho que no merma la importancia adquirida de las maquiladoras en el interior.²⁰

¹⁵ Tamayo, Jesús. *Zonas Fronterizas...* p. 18

¹⁶ *Industria Maquiladora...* p. 87

¹⁷ Minian, Isaac. "Cambio estructural en los países avanzados: deterioro de las tendencias a la relocalización industrial", en *Industria, Estado y Sociedad: la reestructuración industrial en América Latina y Europa*. Daniel González V., compilador. Venezuela, Nueva Sociedad, 1989. pp. 38

¹⁸ Blanco Mendoza, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*. México, Fondo de Cultura Económica, 1994. p. 81

¹⁹ Quintanilla R., Ernesto. "Tendencias recientes de la localización de la industria maquiladora", en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 9, septiembre de 1991, p. 862

²⁰ *Ibid.* p. 863

La mayoría de las maquiladoras que se han instalado en México son de capital estadounidense, evidentemente debido a la proximidad geográfica y a las circunstancias expuestas anteriormente. Sin embargo, desde fines de los setenta se han abierto plantas de capital japonés, europeo y en menor medida, de Corea y Taiwan. También se han establecido plantas de capital mexicano, sobre todo empresas pequeñas y medianas.

3.2.1 Evaluación de la zona fronteriza norte de México

Como ya se mencionó anteriormente, el Plan de Industrialización Fronteriza coincidió con la suspensión del Programa Bracero en 1965. A lo largo de las relaciones fronterizas entre México y los Estados Unidos, la integración de la población mexicana al sistema productivo estadounidense, se dió por un lado, mediante el desplazamiento de algunas fases de procesos productivos hacia territorio mexicano. Por el otro, se dió a través del consumo de bienes y servicios estadounidenses.

El PIF tuvo su origen formal en un acuerdo entre las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y la de la Industria y Comercio (actualmente SECOFI), y sin modificación de la legislación, se acordó el otorgamiento de facilidades administrativas a la industria para la importación temporal de maquinaria, equipo y componentes exentos del pago de derechos de importación, como un incentivo para la creación de empresas maquiladoras orientadas a satisfacer el mercado estadounidense.

En 1965 se instalaron 12 empresas que dieron ocupación aproximadamente a 3,000 trabajadores, cifra que aumentó a 152 establecimientos con 17,000 empleos generados en 1969.²¹ Las primeras ciudades en donde se pone en marcha la instalación de maquiladoras fueron: Matamoros, Nuevo Laredo, Ciudad Juárez, Mexicali y Tijuana.

Por su parte, los municipios no fronterizos vienen resultando focos de atención más dinámicos para las maquiladoras. Entre 1974 y 1982 el número de plantas aumentó de 30 a 75, lo que significó que su crecimiento fuera siete veces mayor al registrado por las maquiladoras instaladas en la zona fronteriza, las cuales registraron un crecimiento en su número de tan sólo 20 por ciento. No obstante buena parte de las maquiladoras localizadas en el interior del país fueron ramales o extensiones de empresas previamente establecidas en la frontera, que acudieron para diversificar o complementar sus actividades.

El 93.4% de las plantas maquiladoras existentes en el país en 1974 se localizaban en la zona fronteriza, de las que 245 (57.6%) se asentaban en sólo tres municipios: Mexicali, Tijuana y Ciudad Juárez. Para 1982 estas mismas ciudades concentraban el 60.2% del total de las maquiladoras en la frontera que era de 510 establecimientos.

²¹ Valdés Gaxiola, Alfredo, *op. cit.* p. 86

Para 1982 los municipios con mayor número de establecimientos eran Mexicali, con 51 plantas; Tijuana con 124; Ciudad Juárez con 129 y Nogales con 54 maquiladoras. En su conjunto estas ciudades concentraron el 70.8% del total establecido en la frontera. Para 1988, Tijuana contaba con 388 plantas; Ciudad Juárez con 251 y Nogales con 62, Mexicali en ese año aparece con 141 maquiladoras registradas.

Los procesos de maquila que se efectúan en esta industria corresponden a doce ramas económicas: alimentos, vestido, calzado y piel, muebles de madera y metal, químicos, transporte y accesorios, herramientas, eléctrico-electrónica, artículos deportivos, manufacturas varias y servicios.

Las plantas de ensamble de productos eléctrico-electrónicos en 1974 abarcaban el 44.5% del total de empresas fronterizas, es decir, que en ese año existían 189 plantas dedicadas a estas actividades, mientras que a nivel nacional representaban el 44.8% al existir 204 establecimientos. Para 1988, las empresas maquiladoras del sector electrónico presentaron una pequeña disminución, debido a la aparición de industrias en otros sectores de producción. Sin embargo, su porcentaje se mantuvo cerca del 40 por ciento.

Si bien entre 1970 y 1974, se registró el primer ciclo de expansión masiva de la industria maquiladora en la región fronteriza y durante esos años iniciaron operaciones empresas tales como General Electric, Sylvania, General Instrument, American Hospital Supply, Ampex, Allen Bradley, AMF Corporation y Glob Union entre otras.²² El proceso de industrialización se concentró sólo en algunas regiones de la frontera norte, como es el caso de Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez y Matamoros. Lo que nos lleva a concluir que el PIF no contribuyó como se hubiera esperado, a la integración de la zona fronteriza a la economía nacional, sino que se dió una separación de esta zona del resto del país, "atándola aún más a los movimientos de la economía estadounidense".²³

Lo anterior se confirma con el freno que tuvo el crecimiento de la empresa maquiladora en la región, como consecuencia de la recesión económica estadounidense durante 1975 y 1976, en las que las empresas no sólo buscaban expansiones sino que enfrentaron serias dificultades para mantener ocupada la planta instalada. La mayoría de las maquiladoras registraron serias disminuciones de demanda. Entre octubre de 1974 a abril de 1975 cerraron 39 maquiladoras de Estados Unidos en la zona fronteriza, mientras que otras cesaron a más de 50% de sus trabajadores.²⁴

Sin embargo la reactivación de la economía estadounidense a partir de 1977 se hizo sentir en la industria maquiladora, la cual reinició su crecimiento. Fue así que en 1978, General Motors estableció la primera maquiladora de la industria automotriz; ejemplo que fue seguido por Ford y Chrysler y por múltiples empresas de autopartes. Actualmente la

²² Barrio, Federico. "Historia y perspectivas de la Industria Maquiladora en México", en *In Bond Industry- Industria Maquiladora*. México, Banamex-Asi-Ampip, 1988. p. 7

²³ Baird, Peter. *op. cit.* p. 133

²⁴ *Ibid.* p. 132

industria automotriz es uno de los sectores más importantes y dinámicos de la industria maquiladora, junto con la de componentes electrónicos.

A pesar del auge de la industria maquiladora durante la década de los setenta, se agudizaron las diferencias entre el desarrollo industrial global nacional y el proyecto maquilador del PIF. Si bien en ambos proyectos se alentó la participación de la inversión extranjera directa, para el ámbito fronterizo se hicieron más flexibles las regulaciones vigentes. Es así que mientras la inversión localizada en el interior del país se enlazó "más o menos horizontalmente con el sistema industrial preexistente, la inversión fronteriza nació articulada verticalmente al sistema estadounidense".²⁵

El crecimiento de la industria maquiladora coincide con los períodos de aceleración económica de los países industriales. En el caso de la frontera norte de México se observó una pequeña temporada de auge en 1978 y 1979, seguida por otra de desaceleración en 1980 y 1981. En 1982 influyeron dos circunstancias importantes en el desarrollo de la industria maquiladora: la devaluación del peso mexicano, que redujo aún más los costos de mano de obra y el despegue de la economía estadounidense en uno de sus períodos de expansión más largos de la historia.²⁶

En el transcurso del desarrollo de la IME, ésta ha adquirido una importancia relevante para la economía mexicana, por lo que en 1983 el Gobierno mexicano aprobó el Decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado el 15 de agosto del mismo año. En él se definió la orientación de este sector en función de los objetivos nacionales de integración y articulación de la actividad económica. A los objetivos iniciales de generación de empleo y divisas se agregaron los de favorecer la función de esta industria como factor de impulso al desarrollo regional; incrementar su vinculación con el resto de la actividad económica nacional y fortalecerla como mecanismo introductor y promotor de desarrollo e innovaciones tecnológicas. Asimismo, se determinó la no existencia de restricciones para la inversión extranjera en esta industria. Este Decreto se modificó en diciembre de 1989.²⁷

A partir de la publicación del Decreto en 1983, la industria maquiladora pasó de 629 establecimientos en ese mismo año a 1,490 en 1988. De igual manera se duplicó el número de empleos para 1988 a 389 mil. La generación de divisas del sector mostró un crecimiento de 11% entre 1983 y 1988, con un monto de 2,337 millones de dólares, equivalente al 7.2% de ingresos en cuenta corriente.

Sin embargo, la concentración fronteriza siguió hasta 1988 representando niveles altos: 80 por ciento. Las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros y Mexicali concentraron el 70% de las empresas y el 71% del empleo generado. Sólo unas cuantas

²⁵ Tamayo, Jesús. *Frontera y políticas...* p. 338

²⁶ Barrio, Federico. *op. cit.* p. 8

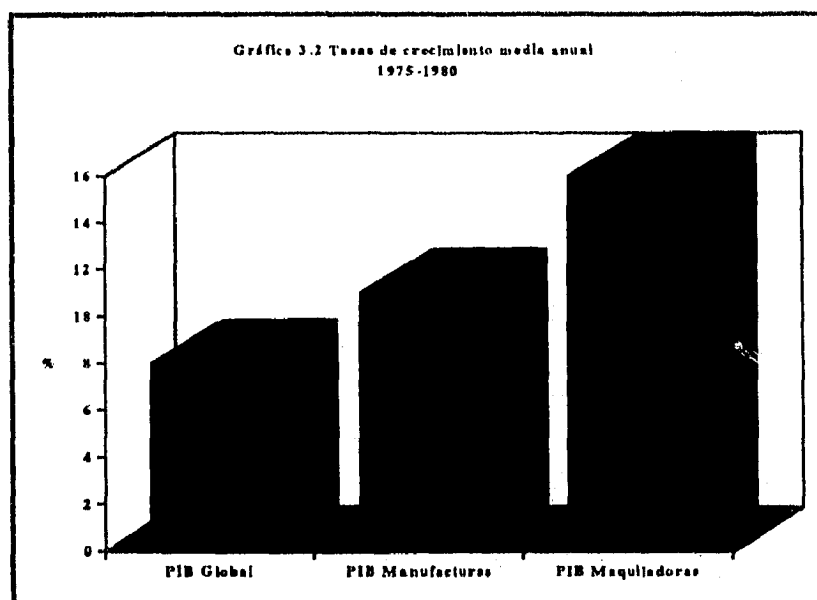
²⁷ Valdés Gaxiola, Alfredo. *op. cit.* pp. 86 y 87

ciudades del interior del país registraron incrementos de plantas maquiladoras: Gómez Palacio, Guadalajara, Monterrey, La Paz y Mérida.

3.2.2 Estructura del valor agregado en la Industria Maquiladora de Exportación en México

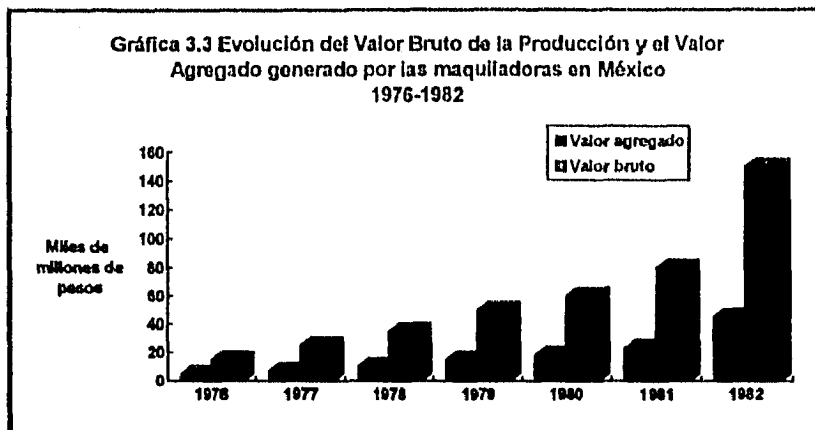
El concepto de valor agregado en la industria maquiladora comprende la suma de materias primas y empaques nacionales, sueldos, salarios y prestaciones sociales, gastos diversos y utilidades. A su vez, los gastos diversos se desglosan en alquiler de maquinaria y equipo, renta de edificios y terrenos, energía eléctrica, teléfono, telégrafo, trámites aduanales, fletes y acarreos, mantenimiento de edificios y maquinaria entre otros gastos. El valor de las exportaciones de la IME se mide por medio del saldo neto, descontando las importaciones temporales (valor agregado).²⁸

Las siguientes gráficas demuestran cual ha sido el comportamiento del crecimiento del PIB de la industria maquiladora en nuestro país, durante el período comprendido de 1975 a 1980, en comparación con el sector manufacturero, así como de manera individual.



Fuente: Avance de información económica. Industria Maquiladora de Exportación. Diciembre 1993. INEGI

²⁸ González-Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez. "Estructura contra estrategia: abasto de insumos nacionales a empresas exportadoras", en *Subcontratación y empresas transnacionales*. Bernardo González Aréchiga, coordinador. México, Fundación Friedrich Ebert, 1989. p. 247



Fuente: Avance de información económica. Industria Maquiladora de Exportación. Diciembre 1993. INEGI

Según datos de una encuesta realizada por la International Trade Commission de Estados Unidos,²⁹ solamente el 2.3% del valor de las exportaciones procedentes de México bajo las fracciones 806.20, 806.30 y 807.00 está compuesto por insumos mexicanos. Esta cifra contrasta con la de los países asiáticos (Nic's), cuyas partes y componentes integran el 41.8% del valor; en Canadá es de 54.0%; en Europa 94.4% y en Japón 98.0 por ciento.

Esto nos demuestra la escasa integración de insumos mexicanos en la mayor parte de los sectores que participan en la IME. Los principales obstáculos por los cuales se limitó el abasto de insumos nacionales a las maquiladoras en los años setenta son: los precios no competitivos, la falta de control de calidad y diseño, los tiempos de entrega inadecuados, la incapacidad de surtir grandes volúmenes, la falta de solvencia comercial, el rezago tecnológico, el desconocimiento del mercado y una infraestructura inadecuada.³⁰

Lo anterior demuestra que el capital extranjero privado y público jugó un papel central en la compra de insumos de las maquiladoras. Es decir, la toma de decisiones respecto al abastecimiento de insumos se dió de manera vertical desde la matriz.

No fue hasta la década de los años ochenta, cuando esta tendencia empezó a revertirse, de manera lenta, en función de una nueva perspectiva tecnológica, industrial y comercial, sujeta a una fuerte competencia internacional, la cual demandó que la IME incrementara "sus aportaciones al país dentro de un horizonte de creciente compatibilidad con los

²⁹ *Ibid.* p. 244

³⁰ *Ibidem.* pp. 248-251

objetivos nacionales de desarrollo industrial, comercio exterior y desarrollo regional equilibrado".³¹

3.2.3 Incorporación de insumos nacionales a la cadena productiva de la Industria Maquiladora de Exportación

La industria maquiladora en sus orígenes empezó a desarrollarse sin participación de proveedores nacionales, debido, principalmente, a que la casa matriz ha sido la que toma hasta la fecha, las decisiones de compra y emisión de los pedidos, los cuales se hacen ya sea desde la misma matriz o bien desde un proveedor internacional localizado en un tercer país. Dentro del estudio de la IME, podemos dividir el desarrollo de esta en tres etapas.

La primera generación de la industria maquiladora solamente ensamblaba componentes, frecuentemente utilizando maquinaria y equipo obsoleto. Fue hasta finales de los años setenta y principios de los ochenta cuando se empezó a dar una generación más dinámica de la IME. Se dió, de una manera lenta, la compra de insumos nacionales por esta industria. Como excepción a esta regla, podemos mencionar a la industria automotriz y de autopartes, la cual registró un 33.2% de integración nacional contra un 1.7% de los demás sectores maquiladores.³²

La segunda etapa de la IME es aquella en la cual se empieza a incluir insumos nacionales a través de subcontratistas. Fue a partir de 1987, cuando sin haber concluido esta segunda etapa, se entró a una tercera, en la cual se empezaron a implantar industrias maquiladoras para abastecer a otras maquiladoras.³³

El uso de insumos en ese período se refiere a artículos de poco valor agregado o limitado contenido tecnológico. Las principales ramas abastecidas fueron: la de muebles de madera y metálicos, la alimenticia, eléctrica y electrónica, sin contar a la industria de autopartes.

La escasa participación de la industria mexicana, hasta 1987, se debió a múltiples circunstancias, entre las cuales destacan las siguientes:³⁴

1. Una falta de interés de las empresas por insuficiente capacidad de producción, ante un mercado interno cautivo y altamente rentable, por la protección existente frente a la competencia externa.

³¹ Valdés Gaxiola, Alfredo. "La industria nacional, la industria maquiladora de exportación y el proyecto modernizador ante el desarrollo regional", en *Subcontratación y empresas transnacionales*. Bernardo González-Aréchiga, coordinador. México, Fundación Friedrich Ebert, 1989. p. 88

³² González Aréchiga y et. al. "Estructura contra estrategia ... p. 246

³³ González Baz, Alfredo. "Evolución reciente y perspectivas de la Industria Maquiladora de Exportación", en *Memorias del I Congreso Internacional de la proveeduría de insumos para la Industria Maquiladora*. México, Banamex, 1990. p. 15

³⁴ Opalín, León. "Evolución de la Industria Maquiladora en México", en *In Bond Industry-Industria Maquiladora*. México, Banamex-Asi-Ampip, 1988 p. 18

2. Las escalas de producción nacional requeridas para elaborar los insumos, han sido en muchos casos sensiblemente menores a las que demanda el abastecimiento a maquiladoras.
3. Por la naturaleza de una gran número de los procesos de maquila, no es posible la fabricación de partes independientes de la matriz.
4. El desconocimiento de los mecanismos de comercialización en las maquiladoras por parte de los empresarios mexicanos. Generalmente la venta de insumos se trató de promover entre las plantas maquiladoras en México pero, los centros de decisión de compra generalmente estaban en las empresas matrices.
5. La resistencia de las maquiladoras a comprar en el mercado nacional por:
 - a) La insuficiente calidad de los productos nacionales y el riesgo de que la incorporación de insumos extranjeros pudiera alterar el control de calidad general.
 - b) Los precios no competitivos por inadecuadas estructuras de producción, además de los altos márgenes de comercialización y sobrevaloración del peso.
 - c) La experiencia negativa de las maquiladoras en transacciones realizadas anteriormente en cuanto a la falta de oportunidad de las entregas.

Esta situación se ha ido modificando en el transcurso de los años. Las maquiladoras han visto la posibilidad de utilizar materiales nacionales en sus procesos, mediante los cuales han reducido sus costos de producción y el rubro de sus inventarios.

La instauración del Programa de Importación Temporal (PITEX), han sido un mecanismo que permite incorporar insumos y partes importadas a la producción de las empresas que la destinan en parte a la venta de las maquiladoras, con ello los productores pueden mejorar la calidad y reducir los precios. Asimismo, a través de este proceso de subcontratación internacional se podría asimilar una tecnología de punta.

3.2.4 Importancia de la Inversión extranjera dentro de la Industria Maquiladora de Exportación

La elevada participación del capital extranjero dentro de la IME se explica, en parte, por la legislación mexicana, que favorece los niveles de participación del capital extranjero de hasta 100% del capital social de la empresa.

En 1978 de 13 ramas que integran la industria, se observó control de capital nacional en cinco de ellas: productos alimenticios, vestido, metales primarios, productos metálicos y calzado; y del capital extranjero en seis: productos de madera y papel, productos minerales no metálicos, maquinaria y equipo mecánico, maquinaria y equipo eléctrico, maquinaria y equipo electrónico y servicios.³⁵ Esto nos señala que el capital extranjero ha tenido mayor participación en aquellas ramas con una alta participación relativa de empleos (91.5% del total). Por otro lado, el capital extranjero controla aquellas ramas del

³⁵ Tamayo, Jesús. *Zonas Fronterizas...* p. 135

sector que concentran el grueso de la ocupación total: eléctrica y electrónica. En dichas ramas el empleo generado por las plantas de capital extranjero representa el 73 y 79% respectivamente, en la rama del vestido representa el 68 por ciento.

Desde 1978, se puede apreciar que el capital extranjero goza de una posición de predominio dentro de la industria maquiladora y por lo tanto, determina el comportamiento de la actividad industrial, lo que nos confirma una vez más la incapacidad del Gobierno mexicano por crear mecanismos apropiados para regular no sólo el desarrollo industrial del país, sino para crear las medidas adecuadas para insertar esta región a la economía en general y apoyar el incremento del valor agregado en las exportaciones de la industria maquiladora.

Para 1987 la participación extranjera no había variado sustancialmente, las maquiladoras con capital 100% extranjero representó un 40.7% contra un 32.6% de maquiladoras cien por ciento mexicanas, las cuales son en su mayoría pequeñas y medianas empresas. Las industrias de propiedad extranjera mayoritaria representaron en ese mismo año 12.8%, en tanto que aquellas de propiedad mexicana mayoritaria era apenas de un 5.4 por ciento.

La mayoría de las inversiones y los proyectos de expansión de las maquiladoras se llevaron a cabo en 1987, a través del mecanismo gubernamental de capitalización de créditos. Se calcula que a través de este mecanismo de crédito se realizaron inversiones en las maquiladoras por un valor de 350 millones de dólares en ese mismo período.³⁶ Con lo expuesto anteriormente, la empresa de capital extranjero ha determinado el comportamiento de la actividad maquiladora.

3.3 Aspectos Jurídicos de la Industria Maquiladora de Exportación

Con el objeto de ejercer un mayor control sobre la actividad de las maquiladoras, el 18 de marzo de 1971 entró en vigor el primer Reglamento del párrafo tercero del Artículo 321 del Código Aduanero (en vigor desde 1952), que permitía el establecimiento de plantas en los litorales y estimulaba el uso de insumos nacionales. Al año siguiente, el 1 de noviembre entró en vigor un nuevo reglamento que, además de definir con mayor precisión las operaciones de maquila, amplió el régimen de maquiladoras a todo el territorio nacional, con excepción de las zonas densamente industrializadas. También se permitió a los residentes extranjeros la participación hasta con el 100% del capital social de las empresas, sin límite alguno en el monto de las inversiones.

Posteriormente, en octubre de 1977 se publicó un tercer reglamento que derogó al de 1972, y donde se estableció (Artículo 3o.), por primera vez, un mínimo del 20% de integración nacional en el costo del producto exportado por las maquiladoras, a fin de que pudieran seguir siendo acogidas por el régimen de maquiladoras.

³⁶ Opalín, León. "Evolución de la ... pp. 19 y 20

El 30 de diciembre de 1981, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto de la Ley Aduanera que derogó el Código Aduanero. Entre los aspectos más sobresalientes están: exenciones fiscales a las importaciones temporales que efectúen las maquiladoras (Artículo 58, párrafo cuarto); establecimiento del régimen aduanero de importación temporal para la elaboración, transformación o reparación (Artículo 63) al que se sujetarán las maquiladoras; definición del régimen de importaciones temporales (Artículo 75, párrafo primero); la transferencia o enajenación de las mercancías importadas temporalmente se sujetan a lo estipulado en el Artículo 87. En el Artículo 86 se estableció que la exportación pagará impuestos correspondientes sólo al valor agregado nacional incorporado a las mercancías exportadas.

El 18 de junio de 1982 se publicó el Reglamento de la Ley Aduanera, con lo que se deroga el Reglamento del párrafo tercero del Artículo 321 del Código Aduanero de octubre de 1977. En este nuevo ordenamiento jurídico se establecen los siguientes aspectos:

1. Se define a la industria maquiladora para efectos de la exención fiscal a que se refiere el Artículo 58 de la Ley (Art. 135, primer párrafo del reglamento).
2. La vigencia del régimen aduanero de importaciones temporales sería de seis meses prorrogables por otros tres meses más.
3. Establecimiento de un sistema contable por parte de las empresas maquiladoras para: control de inventarios y contabilizar cronológicamente las mercancías importadas temporalmente, cantidad de mercancías y costos unitarios y los procesos industriales al que serían sometidas.

Desde 1983 hasta 1989, las actividades de la industria maquiladora estuvieron sujetas al Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado el 16 de agosto de 1983. El objetivo principal de esta legislación fue el de promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se abocaran total o parcialmente a las actividades de exportación y que fueran fuentes de divisas, de empleos y fomento del desarrollo regional.

El Programa para el Desarrollo de la Industria Maquiladora, durante la década de los ochenta, permitió el establecimiento de empresas 100% extranjeras, administradas por extranjeros, que bajo fianza libre de derechos de importación introdujeron al país maquinaria, equipo, herramientas y refacciones necesarias para su producción (en algunos casos el equipo era obsoleto).

El Programa de la maquiladora en México comprendió una serie de conjuntos específicos de normas, que se aplican tanto a la estructura como a las operaciones de empresas o plantas maquiladoras. Los permisos requeridos para su operación son otorgados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Se dieron varias opciones para facilitar a los inversionistas extranjeros y mexicanos su participación en la industria maquiladora.

Estas varían desde arreglos contractuales sencillos, hasta arreglos de inversión bastante complejos, tales como:³⁷

1. Subcontratación. La celebración de un contrato de ensamble o manufactura con una empresa mexicana existente.
2. Programa de Albergue. La celebración de un contrato con un operador que lleva a cabo o subcontrata el ensamble o manufactura con una empresa maquiladora o empresa independiente.
3. Empresa de coinversión. La adquisición directa de la propiedad parcial de empresas mexicanas nuevas o existentes que habrán de operar como empresas maquiladoras, total o parcialmente.
4. Empresa propia. La adquisición directa de la propiedad total de empresas nuevas o existentes que habrán de operar como empresas maquiladoras.

Las plantas maquiladoras se pueden ubicar en cualquier parte de México, con la excepción de la Ciudad de México, donde no se permiten industrias nuevas dentro de los límites de la ciudad, a menos que la empresa se ubique en algún inmueble que ya se haya usado para fines industriales, y cuyas actividades sean no contaminantes. Sólo por la excepción, la ubicación es decisión de la empresa.

Cualquier producto que no sea restringido por el país hacia donde se exportará, se podrá ensamblar, manufacturar o producir, total o parcialmente en territorio mexicano. Por ejemplo, hay operaciones que se dedican únicamente a empacar guantes u otras que ensamblan o manufacturan televisores y productos de alta tecnología. El industrial extranjero decidiría cuanto desea producir en México.

Los únicos productos restringidos por parte de México son las armas de fuego, para las cuales se necesita un permiso adicional de la Secretaría de la Defensa Nacional; y aquellos productos que integran elementos radioactivos en su composición, tales como detectores de humo, para los cuales se necesita permiso del Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares.

Conforme a la Constitución de México, se prohíbe que los extranjeros y las empresas mexicanas que puedan tener socios extranjeros adquieran el dominio directo de la tierra en una faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 a lo largo de las playas.

Las empresas maquiladoras del interior que tienen capital extranjero son legalmente capaces para comprar directamente terrenos o bienes inmuebles para sus instalaciones de manufactura, con previa autorización de la Secretaría de Relaciones Exteriores. Sin embargo, casi el 81% de las maquiladoras están situadas a lo largo de la frontera norte, dentro de la zona libre. Los instrumentos más empleados son el arrendamiento y el fideicomiso.³⁸

³⁷ Davis, Reginald L. "Régimen Jurídico de la Industria Maquiladora", en *In Bond Industry-Industria Maquiladora*. México, Banamex-Asi-Ampip, 1988. p. 46

³⁸ *Ibid.* p. 49

Aunque la ley migratoria mexicana indica que no más del 10% de la fuerza de trabajo de una empresa en México puede ser de origen extranjero, el gobierno hizo una excepción para las maquiladoras permitiéndoles contratar y traer a México a todos los extranjeros necesarios para cubrir los puestos técnicos, de entrenamiento, supervisión y administración.

El Gobierno mexicano ha permitido que algunas maquiladoras vendan sus productos en México, cuando dicho producto o productos similares no se fabriquen en el país o cuando su producción no satisfaga las necesidades del mercado mexicano y el producto se tenga que importar. Estos permisos se daban por 12 meses y podían renovarse. Sin embargo, se podían cancelar si en ese tiempo una empresa mexicana desarrollaba un producto que satisficiera la necesidad del mercado mexicano.³⁹

Para evitar que se afectara a la industria nacional, las maquiladoras deberían cubrir los siguientes requisitos:⁴⁰

- a) Demostrar el grado de integración nacional establecido en el Artículo 14 del Decreto y que se calculará a costo directo.
- b) Mantener los mismos niveles de control de calidad que aplican a sus exportaciones.
- c) Cumplir con un presupuesto de divisas que sean favorables al país, mismo que le será establecido.
- d) Prestar asistencia técnica a sus actuales y potenciales proveedores del país.
- e) Atenerse a los lineamientos generales establecidos para la rama de actividad industrial en que opere la empresa.
- f) Cumplir con los demás requisitos establecidos por las disposiciones legales aplicables en la materia.

Por lo que respecta al suministro y ventas domésticas a la industria maquiladora, el Gobierno mexicano ha promovido la compra de insumos locales. Aunque la mayoría de las materias primas y componentes todavía se importan al amparo del programa de maquila, algunas empresas han incrementado la compra de insumos fabricados en México.

En ciertos casos, la empresa matriz extranjera o su filial en México pueden constituir coinversiones con empresarios mexicanos a fin de suministrar componentes para su operación de maquila. Estas empresas proveedoras que operan bajo programas de maquila pueden constituirse como coinversiones contractuales o como coinversiones de capital. Contractualmente, la empresa matriz o su empresa maquiladora pueden proporcionar la tecnología, las patentes, los conocimientos técnicos o la asistencia técnica o administrativa que un proveedor mexicano requiera para producir los componentes.

³⁹ González Baz, Aureliano y Pedro W. Buchanan. "El régimen legal de la Industria Maquiladora", en *In Bond Industry-Industria Maquiladora*. México, Segumex-Asi, 1989. p. 29

⁴⁰ Ramírez Meléndez, Ricardo Trinidad. *op. cit.* p. 68

Desde una perspectiva de capital, la empresa maquiladora puede invertir capital en asociación con empresarios mexicanos y constituir una empresa nueva o adquirir propiedad de una empresa existente que habrá de operar como una maquiladora proveedora.⁴¹

3.4 Resultados del proceso maquilador en México durante el período 1965-1988

La política industrial seguida por México hasta mediados de la década de los ochenta se caracterizó por una falta de selectividad y por una apertura creciente de capital extranjero, el que se ubicó en algunas ramas más dinámicas de este período (química, hule), o bien se asoció con el capital local (aparatos eléctricos), o en el sector público (maquinaria agrícola).⁴²

La reconversión industrial en México se presentó de una manera contradictoria, ya que la polarización de las actividades económicas en unas cuantas regiones y el gradual deterioro del sector agropecuario dieron origen entre otros aspectos a un creciente nivel de desempleo, así como una continua corriente migratoria, que se tradujo en una elevada concentración de beneficios en unas cuantas regiones del país y la marginación de otras.

Esto obligó a diseñar diversos esquemas de regionalización, considerando de especial importancia a la zona fronteriza norte, caracterizada por su desvinculación con el resto del país y su creciente dependencia hacia Estados Unidos.

En este marco, la industria maquiladora surge en México como un proyecto de industrialización fronteriza en 1965, y como una alternativa para el desempleo masivo en la zona ocasionado por la conclusión del Programa Bracero. Sin embargo, pese a las proyecciones del PIF, la industria maquiladora se convirtió, en los años setenta, en el eje central del desarrollo de la zona fronteriza y en una parte importante de la economía nacional.

El establecimiento de industrias maquiladoras en nuestro país no constituyó tan sólo una intención inicial, sino una realidad, lo que ha permitido a través de la inversión extranjera, vía la instalación de maquiladoras, que México se destaque más allá del ámbito nacional, convirtiéndose en uno de los países de mayor importancia en las operaciones de ensamble para la exportación a nivel internacional. Sin embargo, actualmente las condiciones mundiales exigen a México que deje de ser un país ensamblador, y se perfile como un país innovador.

La importancia de la maquiladora se manifiesta en la alta participación relativa en el empleo y en su capacidad para generar divisas. El programa maquilador es el primer esquema formal que adopta México para participar en el modelo de la subcontratación

⁴¹ Davis, Reginald L. *op. cit.* p. 52

⁴² Bitrán, Daniel. "Perspectivas de la industria mexicana", en *México hacia el 2000: desafíos y opciones*. México, Nueva Sociedad, 1989. p. 173

internacional de la producción, pese a que se dió de manera muy dependiente al sistema productivo estadounidense.

El rápido crecimiento de las ciudades fronterizas y su inserción gradual a los movimientos de la economía estadounidense registrados en la década de los setenta, puso de manifiesto no sólo la limitación de las políticas fronterizas del Gobierno mexicano, sino también la incapacidad de los administradores locales para hacer frente al déficit creciente de viviendas, de servicios y equipamientos públicos, acentuando así el desequilibrio de los espacios urbanos regionales fronterizos.

Las escasas ventajas que se tenían en el sector comunicaciones provocaron un bajo grado de accesibilidad de algunas localidades fronterizas, no sólo entre ellas sino con los principales centros productivos del país. Esto acentuó la dependencia con los Estados Unidos en cuanto al volumen de importaciones tanto de insumos para la producción como de insumos básicos.

Las zonas fronterizas del norte del país experimentaron altas tasas de crecimiento demográfico superiores al promedio medio nacional. En 1960 las ciudades fronterizas comenzaron a formar sus propios centros urbanos, que se integraron a los más importantes del país. Entre el período 1960-1980, Tijuana experimentó un crecimiento poblacional de 178.4%, Ciudad Juárez de 119.7% y Nuevo Laredo en 11.6%, siendo sus tasas de crecimiento media anual superiores a la obtenida a nivel nacional que fue del 3.3% para el mismo período. Estos niveles de crecimiento se vieron afectados por los movimientos migratorios, que fue resultado por una parte del atractivo que presentaron las oportunidades de trabajo dentro de la industria maquiladora instalada en esa región y por otra de la esperanza de incorporarse de manera directa al mercado laboral estadounidense.

El auge poblacional de la zona fronteriza es el resultado de la combinación de varios factores, que determinaron, a partir de 1940, un gran atractivo de inmigrantes hacia estas ciudades. Por un lado, el desarrollo agrícola estadounidense generó la demanda de trabajadores mexicanos y que permitió a su vez la creación del Programa de Braceros, mismo que durante sus veintidós años de vigencia permitió la entrada de cerca de cuatro millones de trabajadores inmigrantes. Otro factor es el relativo a la población económicamente activa, debido a la expansión de los sectores económicos y sobre todo del sector terciario cuya importancia en la absorción de población económicamente activa es bastante significativa, al captar en 1980 un poco más de la tercera parte de la población económicamente activa de la frontera (34%).

El sector terciario adquirió importancia en el período de 1960 a 1980 al crecer en un 85.4%, al pasar de 281,119 personas en 1960 a 521,214 en 1980, de ahí que se comprenda el desarrollo industrial alcanzado, el cual ha sido la base fundamental del desarrollo urbano, sobre todo de ciudades como son: Mexicali, Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros y Reynosa, además de ser los principales puentes de entrada y salida a los Estados Unidos.

El crecimiento desmedido de ambos rubros provocaron el nacimiento paralelo a las zonas industriales fronterizas de los llamados cinturones de miseria en la región, agudizando los problemas de vivienda, educación y desempleo.

Queda de manifiesto que las empresas maquiladoras en la década de los setenta, se han preocupado más por maximizar los beneficios del proceso maquilador a través de abatir los costos de producción, mediante la retribución salarial inferior del trabajador que por elevar el nivel de vida de la población fronteriza mediante el pago de salarios reales.

Sin embargo, en el período comprendido entre 1982-1987 se observan cambios importantes en la industria maquiladora. Se empezó a dar una incorporación de establecimientos locales a la gran cadena productiva de la IME. Esto se debió, principalmente, a los cambios suscitados en la legislación mexicana en referencia a este tipo de industria.

Este factor resulta de importante relevancia en el sentido de que las nuevas condiciones económicas de México hacia una liberalización comercial, permitieran la transferencia de tecnología de punta en una primera instancia, con ello los empresarios mexicanos lograrían los niveles competitivos requeridos a nivel internacional. Sin embargo, los esfuerzos llevados a cabo en este primer período (1965-1988) del desarrollo de la IME en México, no fueron muy significativos, por lo que resulta de suma trascendencia analizar de manera más profunda las características cambiantes de este tipo de industria en su etapa de desarrollo más próxima, es decir, enfocarnos a su estudio en los años 1989-1994, durante los cuales se dan cambios importantes por un lado en la legislación mexicana, en especial la concerniente a la implantación de la industria maquiladora (1989) y en la referente a la inversión extranjera.

Se dió además, un cambio en la mentalidad empresarial. Es a partir de 1989 cuando se dan de manera más dinámica las operaciones de subcontratación con empresas mexicanas, dentro del abastecimiento de insumos para la operación de la industria maquiladora, con la finalidad no sólo de aumentar el valor agregado nacional sino como mecanismo para acceder a la tecnología de punta.

***Desarrollo de la Industria
Maquiladora de Exportación
durante el período
1989-1994***

Capítulo 4

El presente capítulo tiene como principal objetivo demostrar la hipótesis central planteada al inicio de este trabajo, la cual ha sido redactada en los siguientes términos:

La industria maquiladora de exportación en México no ha sido proveedora de ingresos reales, que permitan fortalecer y acrecentar el desarrollo de cadenas productivas, debido al escaso valor agregado nacional, en cuanto a la incorporación de insumos nacionales en su producción. La IME no será proveedora de ingresos reales mientras no se adopten procesos de subcontratación similares a los existentes en los países asiáticos, donde el grado de integración nacional es de aproximadamente de un 97% y el internacional es de un 3%, en tanto que en México es totalmente lo contrario.

Para tal demostración se tratará de llevar a cabo un análisis comparativo entre las políticas de fomento industrial, haciendo énfasis especial, a las concernientes a la industria maquiladora llevadas a cabo tanto en los Países Asiáticos como en México. Este análisis tratará de ser lo más objetivo posible, tomando en cuenta que el éxito alcanzado por los países asiáticos se dió en un contexto internacional donde prevalecía un proteccionismo comercial exacerbado, en tanto que el cambio de patrones industriales en México se presenta en un mundo donde se da una apertura económica y comercial como resultado del fenómeno globalizador.

4.1 La Política de Industrialización en el sexenio 1988-1994

4.1.1 Consideraciones internacionales

De forma paralela a la globalización de las actividades económicas, se ha observado también una globalización en las medidas de políticas relativas a las actividades industriales. En este panorama los principales objetivos apuntan a una mejora de la competitividad de las empresas a nivel mundial.

La reconversión industrial mundial trae consigo una intensa competencia por los capitales internacionales, por lo que es necesario comparar las condiciones más favorables para la industria en cada país.

Así, el nuevo enfoque de política industrial tiene como propósito crear mercados competitivos que motiven la inversión eficiente de los empresarios privados y la creación de empleos productivos.¹ De esta manera el proceso de industrialización entraña no sólo que la industria crezca más que el producto global, sino también se requiere que esa actividad, junto con la exportación de manufacturas y la innovación y creación de tecnología, genere un cambio cualitativo en el desarrollo económico, convirtiéndose en

¹ García Rocha Adalberto, coordinador. La política industrial en México. México, Colegio de México, 1994, p. 79

"una auténtica fuerza transformadora y de modernización, que sustente su propia expansión y el de las diversas actividades productivas".²

La política industrial de los países desarrollados adopta una serie de instrumentos diseñados para superar los problemas de estrategias, tanto de corto como de largo plazo en la industria, para promover su competitividad y asegurar un ajuste estructural adecuado al nuevo marco mundial.

Los instrumentos para alcanzar dichos objetivos se pueden agrupar en dos grandes categorías:³

- 1) Medidas horizontales o funcionales. Se aplican de manera general a todos los sectores, buscando corregir fallas de mercado y adecuar el marco regulatorio. En estas medidas se pueden conjuntar los siguientes rubros: inversión física, inversión en intangibles (investigación, desarrollo tecnológico y formación de recursos humanos); promoción de la pequeña y mediana empresas; desregulación y políticas de competencia; desarrollo regional, y comercio exterior e inversión extranjera.
- 2) Medidas verticales o sectoriales. Dirigidas a ciertas industrias en particular con el fin de resolver problemas específicos en dichos sectores y promover el ajuste estructural.

Estas medidas han sido consideradas de manera muy seria por los países en desarrollo, ya que el grado tecnológico incorporado a la industria ha reducido de manera notable el contenido de trabajo no calificado y ha minado la ventaja comparativa basada sólo en los bajos costos salariales. Además, de que se ha tomado a la alta calificación y adiestramiento del trabajo como una forma de aumentar el valor agregado en todas las industrias de exportación y mejorar la competitividad en los mercados externos. Un ejemplo de ello se puede apreciar en los países del Sudeste Asiático, donde se invirtieron grandes sumas en automatización, lo que generó índices competitivos en el ensamblado de productos de alta tecnología.⁴

Así el proceso de industrialización adquiere hoy mayor complejidad, debido a dos factores, en principio porque se exige que se cumplan ciertas condiciones básicas en el ámbito macroeconómico y en segunda instancia porque la industria, a la par que las demás actividades productivas, se debe modernizar para hacer frente a la competencia externa. Es necesario también, adoptar criterios selectivos y estrictos para la asignación eficiente de los recursos y para producir bienes en los cuales se cuente con ventajas comparativas. Al mismo tiempo se vuelve de vital importancia desarrollar la capacidad de asimilar, innovar y crear tecnología que permita incrementar esa eficiencia productiva.⁵

² Rodríguez Cortés, Ma. Elena y Dauno Tótoro Nieto. *op. cit.* p. 232

³ García Rocha, Adalberto. *op. cit.* pp. 47 y 48

⁴ Álvarez Icaza Longoria, Pablo. "Marco teórico de la industria maquiladora de exportación", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 5, mayo de 1993. p. 422

⁵ Rodríguez Cortés, Ma. Elena y Dauno Tótoro Nieto. *op. cit.* p. 229

4.1.2 Aspectos internos

El proceso de industrialización ha sido el motor del crecimiento económico de México en las últimas cinco décadas. La estrategia de sustitución de importaciones aumentó en forma considerable la participación de la industria dentro del PIB y convirtió a este sector en una de las fuentes más dinámicas de generación de empleos y creó una estructura sectorial diversificada.

Sin embargo, el proceso de industrialización realizado en el marco de una economía cerrada a la competencia mundial como la nuestra, generó altos costos y bajos niveles de calidad y rezago tecnológico y una asignación ineficiente de recursos que limitó la capacidad de crecimiento de la economía. El sector industrial mostró un incipiente desarrollo tecnológico, debido principalmente a que en el pasado la protección contra la competencia internacional y la inestabilidad financiera de la economía no motivaron a las empresas a modernizar sus procesos y productos.

Bajo los nuevos cambios mundiales y las perspectivas nacionales, México inició a mediados de la década pasada, la transformación necesaria para poder constituir un mercado articulado hacia el interior y competitivo con el exterior. Esto se dio como respuesta al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones en 1982, que funcionaba bajo un mercado doméstico sobreprotegido, lo que originó un claro sesgo antiexportador. Así, se comenzó una etapa para superar los desequilibrios económicos internos para poder insertarse de manera activa en el panorama mundial. Desde ese momento, las medidas tomadas para la desconcentración y desreglamentación de la actividad económica, del redimensionamiento del tamaño del sector público y de la industria paraestatal estratégica y de la promoción del desarrollo tecnológico, constituyeron los esquemas fundamentales de política económica en el período de 1989 a 1994.⁶

Aquí la nueva estrategia profundizó en las reformas del sector externo y del sector público, complementándolas con acciones orientadas a permitir y alentar un desarrollo mejor de los sectores social y privado, cosa que al final no logró obtener cabalmente su objetivo inicial. La apertura económica ha venido desempeñando un papel fundamental en la estrategia para fomentar, arraigar y consolidar la necesidad de lograr incrementos en la productividad y una mayor competitividad de la empresa mexicana a través del fomento de las exportaciones.

La desregulación de diversos sectores, ramas industriales y actividades comerciales resultó ser la contraparte de los compromisos de liberalización adquiridos con el exterior. Esta ha abarcado un gran número de actividades entre las que destacan: el auto transporte federal, el etiquetado, patentes y marcas, las actividades de la industria automotriz, petroquímica, de equipo de cómputo, farmacéutica, salinera, azucarera, etc. Al mismo

⁶ Opatin, León y Laura Iturbide. "La Inversión Extranjera Directa: un análisis comparativo internacional", en *Inversión Extranjera Directa*, Banamex 1990. p. 5

tiempo, se ha avanzado en la eliminación de diversos controles y subsidios de tipo administrativo, fiscal y financiero, así como medidas de carácter ecológico.⁷

En el pasado, al hablar de política industrial se hacía mención a subsidios, protección, regulaciones, la más de las veces con intentos de beneficiar a algún sector o alguna rama, pero generalmente tenía que ver más con la capacidad de presión política. Se tenía la visión de construir un país industrial y generador de empleo, pero nunca hubo la capacidad de transformarla en una visión industrial que reprodujera el tipo de políticas que se instrumentaron en otros países, sobre todo en el sureste de Asia.⁸

Si bien es cierto que el crecimiento industrial en México y los países asiáticos se ha insertado en niveles de desarrollo diferentes, no se debe dejar a un lado el ejemplo que representan estos países para el nuestro.

Como ya se hizo mención en este trabajo, los países asiáticos tuvieron políticas macroeconómicas apropiadas, que permitieron un rápido crecimiento. Parte del éxito que tuvieron se debió a las altas tasas de ahorro y de inversión que fluctuaron del 30 a 40% respecto al producto interno bruto. Esa capacidad les permitió a dichos países invertir de manera equivalente, logrando con ello tasas de crecimiento de 9 o 10% anual. En tanto que en México los niveles de ahorro se han mantenido bajos.

Otro elemento fue la acción de abordar la mayoría de los problemas utilizando el mercado como guía para saber en qué sectores intervenir. Sin embargo, estos dos elementos no habrían adquirido importancia si no se hubiese contado con una capacidad administrativa amplia para establecer y supervisar normas apropiadas de desempeño económico en relación con las intervenciones, "estas condiciones sugieren que el marco institucional en que se aplican las políticas reviste tanta importancia para su éxito o fracaso como las políticas mismas".⁹

Otro factor importante que se puede retomar del Sudeste Asiático es el amplio grado de apoyo a las empresas por parte del gobierno, al percatarse de que es necesario alcanzar la frontera tecnológica. Para tal objetivo, se requiere de un proceso de aprendizaje intenso por parte de la empresa privada y para lograrlo es necesario el apoyo en todas sus formas: crédito accesible, incentivos a los ahorradores, protección selectiva de aquellos sectores que están iniciando su apertura, promoción de mercados, investigación y desarrollo tecnológico y capacitación técnica.

Para México, en cambio, la participación del gobierno en la industria se expresó en regulaciones excesivas que obstaculizaron el desempeño empresarial, así como en una protección exagerada de determinadas ramas industriales en detrimento de otras. En este sentido las distintas políticas no conformaron en conjunto una política industrial como tal,

⁷ García Rocha, Adalberto. *op. cit.* p. 81

⁸ *Ibid.* p. 29

⁹ *Ibidem.* p. 159

ya que estas obedecían a una infinidad de motivos y que al final tendían a cancelarse unas a otras. Esto ocasionó que al final la calidad y el precio de los productos resultaran irrelevantes, pues se carecía de una competencia real en la mayoría de los sectores.

En la actualidad, el objetivo de la política industrial es ajustarse a los cambios tecnológicos, aprovechando como primera instancia las ventajas comparativas para en un futuro elevar la competitividad de la industria del país a nivel mundial.

A mediados de la década de los ochenta, México entró en una nueva cultura productiva, incorporando a la competencia industrial variables como: calidad total, diferenciación de productos, derivados de un proceso de innovación tecnológica constante, incorporación de los consumidores y sus necesidades a la toma de decisiones estratégicas, información especializada, cuidado ambiental, capacidad de respuesta a situaciones de mercado, producción flexible, inteligencia y vinculación a mercados externos.¹⁰

Con lo anterior se ha venido buscando la neutralidad en los términos de intercambio, entre la industria y otras actividades económicas, eliminando la desventaja que afecta, en principio, al sector agrícola. Con ello se busca mayor equidad entre los diversos sectores industriales. La consolidación de esta política industrial habrá de enfatizar la articulación de las cadenas productivas, por medio de acciones concretas: el desarrollo de proveedores, las uniones de compras, créditos y servicios, la gestión ambiental integral, la innovación tecnológica, la subcontratación y la conformación de un marco más agresivo para el apoyo del comercio exterior, con instrumentos similares al de los países asiáticos.

4.1.3 El modelo maquilador mexicano frente al modelo asiático: semejanzas y diferencias

La diferencia más grande entre el desarrollo industrial de México, con los países asiáticos es el periodo de implantación de las diferentes etapas de la industrialización. Aquí, se puede apreciar que Asia aprovechó de manera más inteligente el crecimiento del comercio mundial, adoptando políticas de liberalización y diversificación de algunos sectores productivos, mucho más agresivas que en Latinoamérica, región que prefirió una política proteccionista como respuesta a los graves problemas económicos y políticos que padecía.

El desarrollo del proceso maquilador mexicano se ha extendido como una estrategia ubicada dentro de un proceso mundial de apoyo a la industrialización en los países en desarrollo, que se estableció desde mediados de la década de los sesenta y que continúa hasta nuestros días. Sin embargo, al no formar parte la IME, durante casi veinte años de la planificación nacional del crecimiento industrial en México, bajo los lineamientos de un esquema de crecimiento hacia el interior basado en la sustitución de importaciones, quedó rezagada respecto a los países asiáticos donde se establecieron programas homólogos como soporte de una orientación al exterior.

¹⁰ *Idem.* p. 16

Es a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, cuando el gobierno mexicano instrumentó un modelo de crecimiento basado en una apertura y liberalización de su economía con respecto al exterior, donde ahora la IME aparece como un punto de partida y una posibilidad interesante para impulsar la industrialización nacional. Actualmente, se pueden observar similitudes entre México y los países asiáticos en lo concerniente a estrategias y factores externos que van más allá de la absorción vía maquiladoras. Sorprende la cooperación en la provisión de infraestructura, integración de insumos locales y el impulso tecnológico por medio de la subcontratación.¹¹

Es interesante mencionar que en el proceso de innovación tecnológica, la subcontratación resulta ser un factor clave para el buen funcionamiento del mismo, con ello se lograría una vinculación más estrecha entre la matriz y los productores nacionales. La subcontratación contribuye, asimismo, en la transferencia de tecnología necesaria para lograr los bajos costos y los índices de calidad requeridos de la empresa matriz hacia la empresa subcontratada.

No basta señalar que en la actualidad se observan rasgos similares a los adoptados por los Nics asiáticos, por lo que es preciso mencionar aquellos elementos que contribuyeron al actual desarrollo de la IME no sólo en México sino en los países asiáticos, tomando como punto de referencia que tanto unos como otros se han insertado en diferentes perspectivas económicas.

Las zonas asiáticas se diferenciaron de las demás porque establecieron vínculos industriales para que las compañías extranjeras adquirieran insumos de empresas nacionales y de esa manera formar industrias complementarias mediante la subcontratación. Dichas zonas evolucionaron hasta convertirse en importantes generadoras de vínculos industriales internos. Por mencionar sólo un ejemplo, en 1987 las 251 empresas establecidas en Corea, subcontrataban a cerca de 1,200 empresas complementarias que operaban fuera de la zona.¹²

Por otra parte, algunas zonas para la exportación del sureste asiático han desaparecido por razones económicas y políticas; otras de ellas, porque cumplieron con sus objetivos iniciales, es decir, la creación de una base industrial nacional. Se ha calculado que el ciclo de vida de las dichas zonas es de 20 años y consta de las fases de formación, expansión, madurez y declive.¹³ Dicho proceso comienza con la llegada masiva de empresas extranjeras, la generación de externalidades locales y el desarrollo de empresas nacionales y termina con el retiro paulatino de la inversión foránea para ceder su lugar a las empresas nacionales.

¹¹ Castillo, Victor M. y Ramón de Jesús Ramírez Acosta. *op. cit.* p. 82

¹² Alvarez. Icaza Longoria, Pablo. *op. cit.* p. 417

¹³ *Ibid.*

Los Nic's asiáticos han tenido un funcionamiento de la inversión extranjera directa de ensamblado similar al programa maquilador mexicano, que se ha desarrollado desde la década de los sesenta bajo el amparo del régimen especial de "zonas procesadoras para la libre exportación".¹⁴ En esos países la inversión extranjera se dirigió hacia regiones geográficas perfectamente delimitadas y en actividades de ensamblado; esa inversión se caracterizó por la exención en gravámenes y de toda clase de facilidades fiscales para su establecimiento. En el caso de México, la inversión extranjera en la maquiladora también ha gozado de facilidades para su penetración, sin embargo la mayor parte de ésta se concentró en la región fronteriza.

En Corea y Taiwan se dió una estrategia de industrialización enfocada a la exportación en un clima económico internacional favorable que promovía la deslocalización de ciertas manufacturas intensivas en mano de obra y ofrecía escasas restricciones a la penetración en los mercados de los demás países en desarrollo. En cambio, México tuvo que recurrir con mayor intensidad a la inversión extranjera para lograr su reconversión industrial hacia la exportación. El predominio de empresas transnacionales en el sector manufacturero ha repercutido a menudo en bajos niveles de integración industrial, lo que a su vez se ha traducido en una baja productividad de las compañías pequeñas y medianas mexicanas.

Otro de los factores, que se han mencionado en este trabajo, es el alto ahorro observado en los Nic's, el cual pudo presentarse sólo cuando se tuvieron altas tasas de crecimiento del producto y estabilidad macroeconómica, resultado de políticas explícitas dirigidas a incrementarlo. La intervención del Estado en los sistemas financieros se orientó a mantener tasas de interés real positivas, además de generar confianza en los ahorradores mediante el sistema de seguros sobre los depósitos o actuando como prestamista en última instancia.¹⁵

La participación del sector público de las economías asiáticas, en la intermediación entre el ahorro y la inversión incluyendo el ahorro externo, fortaleció la canalización de la inversión hacia el interior logrando con ello un aparato productivo más eficaz. La inversión pública en infraestructura junto con la producción manufacturera fue fundamental para el desarrollo de esos países.

Como caso particular está la asistencia crediticia otorgada por las empresas públicas taiwanesas de insumos intermedios a las empresas pequeñas y medianas exportadoras que constituyó un importante mecanismo de complementación por el cual la inversión pública hace más rentable a la privada.¹⁶ En el caso de México, este ha adoptado una serie de medidas similares al caso taiwanés, tendentes a fortalecer a este tipo de empresas, sin embargo hasta la fecha no se han obtenido los resultados esperados debido, principalmente, a la falta de continuidad y consenso.

¹⁴ Castillo, Víctor M. y Ramón de Jesús Ramírez Acosta. *op. cit.* p. 79

¹⁵ Bekerman, Marta; Pablo Sirlin y María Luisa Streb. "El milagro económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia", en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 4, abril de 1995. p. 313

¹⁶ *Ibid.* p. 14

En cuanto a las políticas comerciales, industrial y tecnológica, Corea y Taiwan las integraron con base en los objetivos que los organismos de planificación fijaban para cada período de desarrollo. No se limitaron a emprender estrategias funcionales dirigidas a solucionar las fallas de mercado como las relacionadas con problemas de desarrollo, sino también desplegaron políticas muy selectivas. Un factor importante reside en que todas las políticas de incentivos se acompañaron de requerimientos en materia de precios de venta, contenido nacional y exportaciones. En cambio México, antes de la década de los ochenta, relegó a un segundo plano los aspectos relacionados con la competitividad internacional y orientó sus esfuerzos a resolver restricciones externas mediante el aumento de los niveles de protección. Así cuando se da la apertura económica, ésta se lleva a cabo de manera acelerada y sin tomar en cuenta aquellos sectores que necesitaban de protección inicial, por ser sectores poco competitivos con los productos internacionales.

Corea y Taiwan dieron prioridad a asegurar que la inversión extranjera permitiera canalizar la transferencia de tecnología y acumular capacidad tecnológica interna. En el caso taiwanés, el Estado participó directamente en los acuerdos de inversión impulsando cláusulas que asegurasen una eficaz transferencia de tecnología hacia empresas nacionales, en donde la exigencia de participación de compañías nacionales mediante inversiones conjuntas con extranjeras facilitó a los directivos taiwaneses que aprendieran las técnicas de gestión de las grandes empresas.¹⁷

En el caso mexicano, desde su implementación, el modelo maquilador se basó en el empleo de tecnología provista por las transnacionales. La transferencia de ésta hacia las compañías nacionales ha sido mucho menor que en los casos anteriores, por lo que las políticas tendientes a generar capacidad tecnológica interna han sido débiles y relativamente ineficaces. Las empresas nacionales mexicanas que han podido penetrar en los procesos industriales internacionales a través de la maquila vía la actividad de subcontratación, no presentan todavía índices importantes.

4.2 Influencia de la política de promoción de la inversión extranjera directa en la Industria Maquiladora de Exportación en México

4.2.1 Aspectos generales

La globalización de los procesos productivos y la expansión del comercio internacional han hecho que la política comercial y de inversión extranjera se conviertan en factores importantes para elevar la competitividad de la industria nacional. Así, las economías en desarrollo, incluido México, iniciaron la adecuación de sus políticas para atraer a la inversión extranjera directa (IED) de manera coincidente con el proceso de apertura que se experimentó a nivel mundial, con el propósito de financiar su desarrollo y la modernización de su planta productiva.¹⁸

¹⁷ *Ibidem.* p. 318

¹⁸ Opalín, León y Laura Irujo. "La Inversión Extranjera Directa. . . p. 5

A partir de la década de los ochenta los países en desarrollo empezaron a negociar diferentes alternativas comerciales con los inversionistas extranjeros. En la mayoría de esos países las grandes corporaciones multinacionales dejaron de dominar la escena. Son las pequeñas y medianas empresas las que dieron origen a nuevas formas de inversión extranjera, tales como: subcontratación, licencias, franquicias, coparticipación de producción y riesgo entre otras.

Dentro de la experiencia adquirida en el plano global, queda asentado que los países con mayor éxito manejan altas tasas de crecimiento e inversión, reglas claras y flexibles, fuertes incentivos para las actividades riesgosas e innovadoras, tasas impositivas atractivas, bajos costos financieros, transferencias de recursos fiscales hacia actividades de planeación de desarrollo competitivo en materia de tecnología, capacitación y cuidado ambiental.¹⁹ Un ejemplo claro de ello, es el sudeste asiático, donde después de tener un crecimiento y un desarrollo constantes, se logró atraer al capital extranjero, hecho que demuestra que si bien la IED es parte importante del crecimiento económico, no es el principal elemento. Esta sólo llega cuando se cuenta con políticas internas que estimulan al crecimiento y lo sostienen.

Ante este marco, las acciones mexicanas para atraer a la inversión extranjera fueron intensificadas. Los elementos de atracción para la IED se modificaron. México se unió a la nueva concepción de la relación entre la empresa multinacional y el gobierno anfitrión: abandonó los rígidos requerimientos para autorizar su ingreso al país y se centró en los relacionados a la generación de empleos, exportaciones, transferencia de tecnología y el impacto general en el desarrollo.

Las adecuaciones, hechas en mayo de 1989, al Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, fueron una muestra de los avances realizados en este campo. En este reglamento además de dar mayor claridad a los criterios de interpretación de la Ley de 1973, simplificó los trámites administrativos y aportó nuevos mecanismos de participación del capital foráneo. La promoción de la IED ha sido pieza clave en la nueva etapa de desarrollo industrial, no sólo porque se requieren de recursos financieros externos para complementar el ahorro nacional, sino porque, esta inversión puede aportar la tecnología avanzada y el acceso a los mercados internacionales, con lo que se facilita la inserción de las empresas mexicanas a dichos mercados.²⁰

En diciembre de 1993 entró en vigor la nueva Ley de Inversión Extranjera, que proporcionó al inversionista foráneo un marco legal que dió seguridad a su inversión. Las aportaciones y disposiciones más relevantes contenidos en esta nueva ley son:²¹

¹⁹ García Rocha, Adalberto. *op. cit.* p. 19

²⁰ *Ibid.* p. 81

²¹ ... "Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994". Secretaría de Comercio y Fomento Industrial 1994. pp. 10 y 11.

- a) Se abrieron nuevas áreas de actividad económica a la participación del capital foráneo y se permite una mayor participación en algunas actividades con regulación específica.
- b) Disminuyó la intervención de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) y su discrecionalidad en la aprobación de proyectos de inversión.
- c) Introdujo nuevos mecanismos de inversión.
- d) Redujo y simplificó los procedimientos y trámites administrativos.
- e) Estableció la posibilidad de que el capital extranjero participe libremente en inversiones o realice adquisiciones en todas las actividades económicas que no estén reguladas expresamente, al permitirseles participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir nuevos activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo por lo dispuesto en la misma ley.
- f) Contiene una disposición que permite a las sociedades mexicanas con cláusula de admisión de extranjeros adquirir bienes inmuebles con fines no residenciales, tanto las sociedades señaladas como las personas físicas y morales deberán recurrir a la figura jurídica del fideicomiso, misma que amplió su duración de 30 a 50 años.
- g) Retomó el concepto de inversión neutra que aportó el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y se hace extensivo a empresas que no cotizan en bolsa.
- h) En materia de desregulación y simplificación administrativa sigue vigente el concepto de Afirmativa Ficta. La Comisión tiene la obligación de resolver las solicitudes sometidas a su consideración en un plazo no mayor de 45 días hábiles, toda vez que se considere aprobada aquella solicitud que no haya sido resuelta en dicho plazo. Otro aspecto importante es la reducción de parte de la Comisión de los criterios que norma la evaluación de las solicitudes, al pasar de 17 a 4.

La promoción de la inversión y el comercio exterior es instrumento fundamental de la nueva política industrial. La estructura porcentual de la inversión extranjera dirigida a la industria mostró un gran dinamismo durante el período que va de 1989 a 1993. Así, de la inversión extranjera total de 1980, que fue de 8,500 millones de dólares, 6,600 se destinaron a la industria de la transformación. Para 1993 de 46'290,000 se destinaron 23,264 millones de dólares.²² Este repunte observado en la inversión extranjera se debió en gran parte a la apertura económica de México. En el siguiente cuadro se muestra la evolución de la IED en nuestro país.

²² *Ibidem.* p. 110

Cuadro 4.1 Distribución de la inversión extranjera directa acumulada en México 1980-1993* (millones de dólares)

Año	Total	Industria de la Transformación	Participación de la inv. extranjera directa en la inv. fija bruta %
1980	8 458.8	6 559.8	3.4
1985	14 628.9	11 379.1	5.3
1986	17 053.1	13 298.0	9.6
1987	20 930.3	15 698.5	14.9
1988	24 087.4	16 718.5	9.4
1989	27 587.1	17 700.8	6.7
1990	30 309.5	18 893.8	8.2
1991	37 324.7	20 220.1	12.7
1992	43 029.8	21 782.8	8.1
1993	46 290.0	23 264.4	n.d.

* No incluye mercado de valores.

n.d.: no disponible. Fuente: García Rocha, Adalberto. La política industrial en México. p 111.

La industria manufacturera se sitúa en segundo lugar dentro de la captación de inversión extranjera, captando hasta el primer semestre de 1994 un 33.8% del total (servicios 50.3%, comercio 9.9%, construcción 4.5%, transporte y comunicaciones 1.9%, otros sectores 0.49 por ciento).

4.2.2 Inversión extranjera e Industria Maquiladora

Para la industria maquiladora, la participación de la inversión extranjera en su desarrollo es de suma importancia. Desde 1973 se permitió la participación extranjera hasta en un 100% dentro de este tipo de industria, con excepción en la industria textil y del vestido. Sin embargo, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), autorizó la inversión extranjera en un 100% en la mayoría de los casos en la industria textil y automotriz.

Desde su implantación en México, la integración de la industria maquiladora con el resto de la economía nacional continúa siendo incipiente. La utilización de insumos nacionales por parte de estas industrias es de aproximadamente 2 por ciento. Asimismo, las operaciones de la industria muestran una alta concentración sectorial.

La alta concentración de la industria maquiladora en algunas ciudades fronterizas ha provocado problemas de infraestructura física y social. Estos fenómenos llevaron al gobierno mexicano a la revisión no sólo del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria de Exportación de 1983, sino también del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, esta última ha sido objeto de constantes adecuaciones desde 1989 hasta la fecha.

Bajo el amparo de la Industria Maquiladora de Exportación, la operación de maquila representa "un sistema de operaciones aduanales especiales, que permiten la importación

temporal de mercancías a México para el ensamble o manufactura de bienes, para su ulterior exportación".²³

En el Decreto de 1989 existen conceptos novedosos y se enfatizan diversos aspectos que, aunque en el pasado sus aplicaciones eran permisibles, ahora se reconoce expresamente su existencia, entre los que destacan los siguientes:²⁴

- La maquiladora como un ente que se dedica total o parcialmente a la exportación.
- La maquiladora como un elemento que coadyuva a elevar la competitividad internacional mexicana.
- Adición al concepto de maquila de actividades de servicios "que tengan como finalidad la exportación y el apoyo de ésta".
- El concepto de "Maquila por Capacidad Ociosa", que promueve la utilización del esquema de maquila para la industria dedicada al mercado nacional, que tenga excedentes de capacidad instalada susceptibles de utilizarse para el mercado de exportación.

El Decreto define a la operación maquiladora como "el 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 en los términos de este Decreto. Asimismo, aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta".

El gobierno también estableció la promoción de la participación de los particulares en la creación de infraestructura física y social para el desarrollo de la industria maquiladora, con ello se ha pretendido elevar el grado de integración nacional, con acciones tendientes a fortalecer la participación de proveedores nacionales.

La industria maquiladora constituye uno de los caminos para que la planta nacional pueda adquirir tecnología barata o gratuita, a través de la interacción que se puede desarrollar con proveedores nacionales e industrias maquiladoras que compiten en el mercado internacional, para elevar el grado de experiencia industrial, tanto del trabajador como del técnico e ingeniero que laboran en una industria nacional, mediante establecimiento de empresas y el desarrollo de las oportunidades de negocios generados por el propio proceso de globalización de la economía.

El nuevo Decreto de fomento al sector maquilador estableció los siguientes elementos:²⁵

- i) Se facilitaron los trámites para la instalación de nuevas empresas maquiladoras y se agilizaron las operaciones de las empresas existentes, por medio del

²³ Angulo P., Carlos. "La Inversión Extranjera y la Industria Maquiladora de Exportación", en *Inversión Extranjera Directa*, Banamex 1990. p. 59

²⁴ *Idem*.

²⁵ --- "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994". SECOFI, en *Comercio Exterior*, febrero de 1990. p. 175

establecimiento de la ventanilla única de gestión y el formulario único de trámite.

ii) Se extendió el régimen de tasa cero del IVA a los proveedores de la industria maquiladora.

iii) Se otorgó un tratamiento arancelario favorable a las industrias de maquila que alcancen un mayor grado de integración nacional.

iv) Se dió facilidades para las importaciones temporales de equipo de cómputo y complementario que realicen las empresas maquiladoras.

v) En coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se elaboró un programa de apoyo financiero a la inversión y operación de la industria maquiladora.

vi) Se realizaron acciones conjuntas de promoción del sector maquilador.

4.2.2.1 Principales cambios y adecuaciones en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación

En este apartado se ahondará en los cambios contenidos en el Decreto de 1989, los que en gran parte se orientaron para agilizar las actividades de las empresas con capital extranjero, así como a las adecuaciones para dar transparencia al funcionamiento administrativo de las maquiladoras. Los cambios y adecuaciones más importantes son:

a) Ventanilla única. Se pretende establecer una vía única de acceso para la obtención de permisos y registros relacionados con la industria maquiladora. El concepto de "Ventanilla única" esencialmente funciona para la aprobación de programas de maquila, inscripción en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, registro ante la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, registro ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, inscripción ante el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), y entrega de formularios y guías para la inscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

b) Sistema Simplificado de Despacho Aduanal. El gobierno mexicano, estableció un sistema de despacho aduanal simplificado en 1989, mediante el cual, básicamente el agente aduanal elabora su pedimento de importación, describiendo en el mismo las mercancías y la fracción arancelaria aplicable; posteriormente procede a hacer el pago de los impuestos de importación, en el supuesto de importaciones definitivas o a obtener las fianzas correspondientes, en el caso de importaciones temporales. Después presenta la documentación ante la Aduana con las mercancías y a través del "Sistema Aleatorio de Revisión Computarizado" las interna al país.

c) Ubicación Geográfica. Se amplió el concepto de ubicación geográfica para la instalación de las maquiladoras a cualquier zona del territorio nacional, sujetándose al criterio de desarrollo industrial de los programas nacionales, estatales y municipales de desarrollo urbano.

La interpretación indica que en zonas de alta concentración industrial, como el área metropolitana de la Ciudad de México y los municipios de Monterrey y Guadalajara, no se autorizará el establecimiento de nuevas maquiladoras. Pero, sí se otorgarán permisos del Programa de Maquila para capacidad ociosa a industrias ya existentes, siempre y cuando se tenga la anuencia en materia urbanística y ecológica. Por lo anterior, existe la posibilidad de que empresas que actualmente operan bajo el PITEX,²⁶ puedan convertir sus actividades de exportación a los lineamientos del Decreto.

d) Vigencia de los Programas de Maquila. De acuerdo al Decreto de 1983, los Programas de Maquila tenían una vigencia de dos años, en tanto que en el de 1989 se decidió convertir la vigencia de los mismos en indefinidos, evitando así el exceso de burocratismo y la incertidumbre del inversionista.

e) Autorización Generalizada de Importación en Materiales y Equipos de Apoyo a la Actividad de las Maquiladoras. En este nuevo Decreto, y en congruencia con el dinamismo de las necesidades de los negocios, quedaron claramente definidos las mercancías de apoyo que se pueden importar dentro de un Programa de maquila, en las que se incluyen equipos y accesorios de seguridad industrial; productos necesarios para la higiene y asepsia; bienes para el control de la contaminación ambiental; equipos de telecomunicaciones, de cómputo, para la capacitación del personal, para el desarrollo administrativo de la empresa; así como cajas de trailers y contenedores.

f) Permanencia en el país de materiales. En el Decreto se restringió la duración máxima de permanencia en el país de las materias primas, materias auxiliares, así como los envases, material de empaque, etiquetas y folletos, a un año como máximo. Conforme al Decreto de 1983, el lapso de duración de permanencia de estos materiales era de seis meses. Sin embargo, se podía solicitar prórrogas semestrales hasta completar el plazo máximo de duración señalada por la Ley Aduanera que establece un plazo de dos años como el máximo de duración de las importaciones temporales. Por lo que el período de duración de un año se puede extender a dos años, con autorización previa de la Dirección General de Aduanas, con base en la Ley.

g) Término para llevar a cabo la primera importación temporal. Se amplió el término para realizar la primera importación temporal de seis meses a un año, con la posibilidad de poder extender el plazo por una sola vez a un lapso de tres meses adicionales, salvo el caso en que se requiere la realización de instalaciones especializadas.

²⁶ El PITEX está definido dentro del Decreto que establece Programas de Importación Temporal para producir artículos de exportación, como un "mecanismo eficaz para apoyar a las empresas que realizan operaciones de exportación, contribuyendo además a mejorar los niveles de eficiencia industrial de la planta productiva en beneficio del consumidor nacional. Además de que el Programa permite detectar la posibilidad de modificar sus procedimientos a fin de otorgar facilidades administrativas adicionales a las empresas exportadoras. El Programa ha actuado como un proceso constante para la actualización y desregulación de trámites para la exportación". Diario Oficial de la Federación, 3 de mayo de 1990. p. 12

Para garantizar al inversionista maquilador extranjero o nacional la seguridad de su inversión a nuevas empresas, se acostumbra que obtenga su Permiso de Maquila antes de que sus instalaciones industriales estén construidas.

h) Reconocimiento de empresas especializadas. En este Decreto se reconoce a las maquiladoras especiales, básicamente las dedicadas a programas de "albergue", y las maquiladoras agroindustriales, así como empresas orientadas a la utilización de recursos minerales, pesqueros y forestales.

Las plantas que desarrollan los programas de "albergue", son empresas cuya actividad consiste en "cobijar" a inversionistas, principalmente del extranjero, que desean tener un período de aprendizaje respecto a la forma de operar en México, previo al establecimiento de su propia maquiladora.

Esta forma representa un factor importante en relación al concepto de maquila como elemento para elevar la competitividad internacional de la industria nacional, ya que son una forma muy conveniente de adquirir del inversionista extranjero experiencia industrial, en virtud de que éste opera en el mercado internacional, y por otro lado, el empresario extranjero aprende del operador de los programas de "albergue" los conocimientos necesarios para desarrollar una empresa en México.

En cuanto a las maquiladoras para la realización de proyectos agroindustriales, así como las dirigidas a la utilización de recursos minerales, pesqueros y forestales, el Decreto de 1989 señala que se analizarán conforme a la legislación y los programas del Gobierno Federal para dichos sectores, y los existentes para la preservación y restauración del equilibrio ecológico y la protección al ambiente, imponiendo a las autoridades respectivas un plazo máximo de 10 días hábiles a las consultas que la Secofi formule al respecto.

4.2.2.2 Ventas al mercado nacional

La nueva reglamentación de la industria maquiladora incluye elementos novedosos para las ventas de las maquiladoras al mercado doméstico, entre los que sobresalen los siguientes:²⁷

- La autorización para la venta en el mercado nacional se concede por un período de dos años, con revisiones de cumplimiento anuales.
- La autorización de ventas en el mercado nacional, debe de ser por volúmenes adicionales a las exportaciones de la empresa en el pasado.
- Se permite el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales que haya realizado, para venta en el mercado nacional mediante el cumplimiento de requisitos específicos.

En el Decreto de 1983, las ventas en el mercado nacional se autorizaban exclusivamente por plazos de un año, igualmente se estipulaba que se podían autorizar para la venta en el

²⁷ Angulo P., Carlos. *op. cit.* p. 61

mercado nacional cantidades que no excedieran el 20% de la producción anual de la empresa y únicamente en casos de excepción se podían autorizar montos mayores. En el Decreto de 1989, se permitió a las maquiladoras vender en el mercado nacional hasta el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales que hayan realizado.

Conforme a las normas de 1983, la venta al mercado nacional estaba condicionada a que no hubiera suficiente producción doméstica o no existiera un programa para fomentar la producción interna de mercancías idénticas o similares a las producidas por las maquiladoras; además la empresa maquiladora tenía que cumplir con un grado de integración nacional en el producto que se pretendía comercializar en México.

Para 1989, el único requisito estipulado es que los bienes no estuvieran sujetos a permiso previo de importación correspondientes, en cuyo caso la Secofi, podría exigir requisitos similares a los indicados en 1983. Asimismo, se señala que para autorizar la venta al mercado interno, la empresa maquiladora deberá mantener un presupuesto de divisas equilibrado.

Desde 1983 existe un tratamiento especial aduanal a las maquiladoras en las importaciones necesarias para la elaboración de los bienes destinados al mercado nacional, en virtud del cual el Impuesto General de Importación se paga únicamente por los insumos extranjeros importados a México para ser integrados en el producto final que se distribuirá en el mercado doméstico.

Con el Decreto de 1989, existe la posibilidad de que el costo de impuestos de importación se reduzca aún más si existe cierto grado de integración nacional, basado en una relación directa costo-partes, en el producto a venderse en el mercado nacional de 2% o más, durante el primer año; 3% o más, durante el segundo año y 4% o más, a partir del tercer año en adelante, contados desde la fecha de la autorización de venta en el mercado nacional.

Finalmente, se señala que para tener vigente la autorización de venta al mercado nacional, la maquiladora deberá de mantener los mismos controles y normas de calidad utilizados para los productos de importación y sujetarse a las normas oficiales de producción existentes en el país.

4.2.2.3 Transferencia y submaquila

En el Decreto de 1989 se establece un sistema más adecuado de transferencia entre maquiladoras y no maquiladoras si se pueden realizar exportaciones por una persona distinta al importador original; llevar a cabo operaciones por una persona distinta al importador original en donde se realice actividades industriales con mercancías importadas por el maquilador (submaquila), realizar la transferencia de maquinaria y equipo de una maquiladora a otra y efectuar la transferencia de maquinaria y equipos a proveedores nacionales.

Con lo anterior, la maquiladora se puede integrar con otras industrias surtiendo de insumos a las empresas que operan para proveer al mercado nacional y al mismo tiempo al de exportación, como es el caso de la industria automotriz o la de computación. Ello ayuda también a promover la creación de compañías mexicanas que apoyan a las maquiladoras existentes con la realización de actividades industriales en los productos importados por la maquiladora (operación de submaquila). Las autorizaciones de este tipo de operaciones se sujetan a la temporalidad de un año renovable, siempre y cuando esté vigente el programa de maquila correspondiente.

Igualmente, se establece como criterio para otorgar los permisos de transferencia, el que la maquiladora correspondiente este al corriente en el informe de su venta de divisas y en el cumplimiento de las demás obligaciones a que se sujeta, al amparo del Decreto de Maquiladoras, además de que los pagos que se hagan al exportador transferido, se realicen en dólares estadounidenses o cualquier otra moneda extranjera, en virtud de que dicha operación se considerará, para todos los efectos legales a que haya lugar, como una exportación indirecta. Quedan excluidas de las actividades de transferencia las empresas dedicadas a la actividad textil y de prendas de vestir.

El sector de las maquiladoras es uno de los más dinámicos en la economía mexicana y junto con el turismo contribuyó a colocar al país en el lugar 16 en 1990 entre los exportadores mundiales de servicios, y en el segundo de los países en desarrollo.

En la industria maquiladora está permitida, como ya se hizo mención anteriormente, la inversión extranjera hasta en un 100%, salvo en la rama textil, con la posibilidad de importar toda la maquinaria, equipo e insumos para la producción destinada a la exportación, además de la posibilidad de vender en el mercado nacional. Las maquiladoras, como se ha venido mencionando, pueden ser subsidiarias al 100% de compañías extranjeras o coinversiones con capital mexicano; también existen esquemas que cubren operaciones de "albergue", en el cual el control de todos los procesos de producción están bajo el inversionista extranjero, y la subcontratación con maquiladoras ya establecidas, generalmente de propiedad nacional.

Los cambios a la Ley de Inversión Extranjera en relación al Programa de Maquiladoras añadieron a las disposiciones anteriores la posibilidad de incrementar la inversión, abrir nuevos establecimientos o líneas de productos sin la necesidad de autorización previa por parte de la Secofi. Asimismo, se permitió la adquisición de inmuebles fuera de la zona restringida fronteriza o costera, así como la firma de contratos de arrendamiento por más de 10 años sin permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores.²⁸ El mecanismo para el uso de Fideicomiso ha sido ampliamente utilizado por las maquiladoras, por encontrarse en su mayoría en la franja fronteriza, se mantiene y puede ser renovado con suma facilidad después de los 30 años iniciales.

²⁸ Carner, François. "La inversión extranjera en el sector de los servicios en México", en *Inversión Extranjera Directa*, Banamex 1990. p. 47

El origen de la inversión en la industria maquiladora es mayoritariamente de los Estados Unidos. Sin embargo, varios países asiáticos como Japón, Corea, Taiwan y Hong Kong, así como europeos (Gran Bretaña, Suecia, Francia, Los Países Bajos y España) han instalado plantas maquiladoras. Especial mención merece el caso de los países asiáticos que con alrededor de 60 maquiladoras representaron 3.3% del total de plantas en 1989 y generaron más del 5% del empleo del sector.²⁹

Alrededor del 2% de los insumos, partes y componentes utilizados por la industria son de origen mexicano y a partir de 1989 se ha buscado elevar este porcentaje a 5 por ciento. Al tratar de alcanzar esta meta los que se ha pretendido es "aprovechar la transferencia de tecnología aportada por las empresas con IED a través de encadenamientos productivos hacia proveedores nacionales y el aumento de la calidad y productividad nacional al lograrse abastecer a una industria de exportación".³⁰

4.3 La Industria Maquiladora de Exportación durante el período 1989-1994

Durante el período que va de 1986 a 1992, después de la apertura de la economía mexicana, la industria maquiladora siguió mostrando altas tasas de crecimiento. En ese período las exportaciones de las maquiladoras aumentaron 270.3%, equivalente a una tasa promedio de 20.6%. Por su parte, el valor de las exportaciones de manufacturas, excluyendo a las maquiladoras, se incrementó en 236.26%, es decir una tasa anual promedio de 18.9 por ciento.³¹ El siguiente cuadro muestra la evolución ante la estructura de las exportaciones totales de México, en el se puede apreciar la participación de la industria maquiladora dentro del sector manufacturero.

Cuadro 4.2 Estructura de las exportaciones totales en México 1985-1993 (porcentajes)

Exportaciones	1985	1987	1989	1991	1992	1993
Petroleras	55.2	31.3	22.4	19.1	18.0	14.3
Otras extractivas	1.9	2.1	1.7	1.3	0.8	0.5
Agropecuarias	5.3	5.6	5.0	5.6	4.6	4.8
Manufactureras	37.6	61.1	70.9	74.0	76.7	80.4
De Maquiladoras	19.0	25.7	35.1	37.1	40.4	42.1
Resto	18.6	35.3	35.8	36.9	36.2	38.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: García Rocha, Adalberto. *La política industrial en México*, p. 104

A pesar de que la IME ha seguido observando un crecimiento constante, desde 1965 hasta la fecha presenta índices bajos de integración con la economía nacional. Se sigue presentando una concentración de este tipo de industria en la frontera norte del país. En 1988, de un total de 1,490 maquiladoras a nivel nacional, 1,216 locales se concentraban

²⁹ *Idem.*

³⁰ *Ibidem.*

³¹ Blanco, Herminio. *op. cit.* p. 52

en la frontera norte del país y sólo 274 se localizaban en el interior del país. Para 1992, de 2,129 maquiladoras, 1,560 se concentraban en la frontera norte y 569 en el interior. En 1993 de 2,156 maquiladoras, el 73% de las mismas se localizaban en la frontera norte del país (1,577 locales) y el resto, 27% en el interior (579 maquiladoras).³²

Al hablar del número de empresas maquiladoras por Estado nos encontramos que hasta el mes de abril de 1993, Baja California Norte contaba con 840 establecimientos, Chihuahua con 350 locales, Tamaulipas con 270, Sonora con 180, Coahuila con 170, Yucatán con 107 y el Estado de México y Distrito Federal con 81 maquiladoras.³³

Las principales ciudades con maquiladoras, hasta abril de 1993 son: Tijuana con 26% del total de maquiladoras registradas, Ciudad Juárez con 13%, Mexicali con 7%, Matamoros con el 5%, Tecate con 45% y Nogales con 3% de los establecimientos.³⁴

La Industria Maquiladora en México se ha caracterizado por ser uno de los sectores más importantes no sólo en la generación de empleos, sino también en la captación de divisas. Así, de 818 millones de dólares en 1983 generó en 1988, 1,598 millones, ya para 1990 la cifra aumentó a 3,635 millones y en 1992 creció a 4,805 millones de dólares.³⁵

Las principales ciudades generadoras de valor agregado, hasta el mes de abril de 1993, fueron: Ciudad Juárez con 351,028 de Nuevos pesos, Tijuana con 188,445, Matamoros participo con 129,775 y Chihuahua con 106,657 N.P. El total generado por las maquiladoras en ese año fue de 1'430,537 N.P.

Los sectores que generaron mayor valor agregado fueron el automotriz con 452,564 N.P., que representó el 32% del total; el sector electrónicos con 316,742 y 22% respectivamente; el de maquinaria eléctrica, 146,581 y 10%; el textil con 99,518 y 7%, y el sector muebles con 83, 649 y 6 por ciento.³⁶

4.4 Cambio estructural en la Industria Maquiladora de Exportación en México

La Industria Maquiladora ha entrado, a partir de mediados de la década de los ochenta, en una serie de cambios estructurales que están dando como resultado un proceso maquilador muy diferente al presentado en los años sesenta y setenta. Dentro de la serie de cambios estructurales resalta el cambio en el nivel tecnológico. La IME ha tenido un éxito en cuanto a las principales variables económicas como son: número de plantas, generación de empleos y de valor agregado y captación de divisas. Estos se clasifican como los cambios cuantitativos presentados en este tipo de industria en nuestro país.

³² --- "Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994". México, Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, 1993. pp. 94 y 96

³³ *Ibid.* p. 96

³⁴ *Ibidem.*

³⁵ *Idem.* p. 88

³⁶ *Idem.* p. 89

Los cambios cualitativos, que más se observan desde la década de los ochenta pueden resumirse en los siguientes puntos:³⁷

- 1) Cambio en la composición sectorial, donde las ramas tradicionales como la textil, la del vestido, el calzado, la alimenticia y muebles han cedido su importancia económica a la rama eléctrica, electrónica y automotriz.
- 2) Concentración de la producción y el empleo en las grandes empresas multinacionales de origen norteamericano y recientemente de origen asiático.
- 3) Cambios en la naturaleza del proceso de producción. En este punto es necesario resaltar cuatro aspectos:
 - a) Las líneas cortas y sencillas de producción se están sustituyendo por líneas más largas y complejas se asemejan más a un proceso de manufactura.
 - b) La tecnología sencilla de ensamble manual está siendo desplazada por la introducción de los principales componentes de la automatización flexible como son las máquinas de control numérico y los robots industriales.
 - c) Introducción de las nuevas técnicas de organización interna del trabajo como los círculos de calidad y "justo a tiempo".
 - d) La conformación de "centros regionales de producción" donde las grandes empresas maquiladoras filiales de las multinacionales organizan a su alrededor geográfico sus principales proveedores y los subcontratistas y usuarios finales.

En referencia a este último punto, la perspectiva tecnológica, industrial y comercial, sujeta a una fuerte competencia internacional, demandó a esta industria un incremento en sus aportaciones al país dentro de un horizonte de creciente compatibilidad con los objetivos nacionales de desarrollo industrial, comercio exterior y desarrollo regional. La promoción de la adquisición de insumos nacionales, el apoyo al desarrollo de proveedores nacionales y a los procesos de subcontratación con la industria nacional han sido acciones prioritarias del gobierno, conforme a un esquema de captación de divisas que de manera creciente aporte recursos para el proceso interno de inversión y crecimiento económico.³⁸

Así, la IME debe dejarse ver como un simple enclave para la exportación, para verse como una clara actividad de transformación, de elaboración de manufacturas y de creciente incorporación de valor agregado nacional, siempre definida bajo una articulación con el resto de la estructura industrial del país. En este modelo quedan ejemplificados el caso de los Nic's asiáticos, en donde, como ya se ha venido mencionando, el proceso de subcontratación internacional se dió a través de una vinculación estrecha con las economías nacionales.

Aunque la subcontratación de México, a través de la IME, ha sufrido importantes modificaciones, coexisten desde hace varios años dos tipos de esquemas. Por un lado existe el esquema maquilador norteamericano, el cual se caracteriza por que en la mayoría de las plantas de procesos se han orientado al uso intensivo de mano de obra, lo

³⁷ Godínez Plascencia, J. Alberto. "El cambio tecnológico en la Industria Maquiladora de Exportación en México: un enfoque metodológico", en *Estudios Fronterizos*, no 23, septiembre-diciembre 1990. México, Universidad de Baja California, 1992. p.12

³⁸ Valdés Gaxiola, Alfredo. *op. cit.* pp. 88-90

COPIA DE LA REVISTA
ESTUDIOS FRONTERIZOS
NO. 23
SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 1990

que permite la maduración de esta actividad y en alguna medida limita su desarrollo; no existe una aplicación y una auténtica transferencia de tecnología y la producción está sujeta a los ciclos de la economía estadounidense.³⁹

Por el otro lado, está el esquema maquilador asiático, este está integrado por plantas que han ampliado el uso de tecnologías complejas, nuevos sistemas de organización del trabajo y técnicas de administración. Sin embargo, en él las empresas no han alcanzado, en general, un comportamiento que les haya permitido llegar ni siquiera al 3% de integración nacional. Esto se debe principalmente a la falta de coherencia entre la estructura de las mismas plantas y a la satisfactoria aplicación de la legislación que rige su desarrollo en nuestro país.⁴⁰ Esto se expresa en las debilidades presentadas en cuanto a la transferencia de tecnología y de técnicas de administración.

Con la incorporación del uso de maquinaria de tecnología avanzada dentro de la IME, se muestra un cambio en los procesos de trabajo y en la composición ocupacional. La incorporación de nuevas tecnologías, además de estimular la adopción de actividades de manufactura, hace más complejas las tareas de ensamble, requiriendo con ello mayor capacitación y calificación de los obreros, así como el de impulsar el desarrollo industrial en sí.⁴¹

Lo anterior, permite presentar a la maquiladora en forma segmentada: por un lado, sectores y empresas de punta con procesos productivos modernizados a través de la incorporación de innovaciones tecnológicas duras y blandas; y por otro lado, sectores y empresas atrasadas en donde prevalecen los procesos tradicionales de ensamble.

Los cambios en la estructura de la IME en nuestro país, se ven influenciados también, por los acuerdos comerciales. El objetivo central de la política comercial en las franjas fronterizas y zonas libres, es el de tener un régimen arancelario unificado con el resto del país en el mediano plazo, eliminando cualquier tratamiento diferencial, por zonas geográficas o sectores. El proceso del TLC modifica y amplía las posibilidades de la subcontratación internacional, la cual trascenderá el proceso maquilador.

El concepto de maquiladora ha sufrido modificaciones, al utilizarse en sus sentido amplio, el cual involucra no sólo a empresas con el registro legal correspondiente, sino a plantas que operan bajo el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) y el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

³⁹ Fuentes, Noé Arón. "El futuro modelo maquilador ante el TLC", en *TLC: Impactos en la Frontera Norte*. Libros de Investigación Económica. Alejandro Dávila Flores, coordinador. México, UNAM, 1993. pp. 27 y 28

⁴⁰ *Ibid.* pp. 21 y 25

⁴¹ Barajas Escamilla, Ma. del Rocío. "Reestructuración industrial: subcontratación internacional, cambio tecnológico y flexibilidad en la maquiladora", en *Estudios Fronterizos*, no. 23, septiembre-diciembre 1990. México, Universidad de Baja California, 1992. p. 50

Bajo la perspectiva del TLC, se estableció un plazo de transición de siete años para la industria maquiladora, durante el cual se mantendrán las condiciones actuales vigentes. Es de esperarse que en ese lapso la industria maquiladora continúe con los ritmos de crecimiento actuales. Por lo que los programas de gobierno deben ir orientados a lograr que este tipo de industria se integre cada vez más al resto de la industria nacional, cuidando además la posición que ocupa en estos momentos dentro de la economía nacional (aproximadamente la mitad de las exportaciones del sector manufacturero provienen de la industria maquiladora).⁴² El objetivo central sería eliminar la dualidad existente entre la IME y la industria nacional.

4.5 Perspectivas de la Industria Maquiladora de Exportación en México

Tanto la IME como la integración de mercados en la primera fase de apertura en los últimos cinco años en nuestro país, ha crecido en el momento en el que los países industrializados se encuentran en el período más agudo de la competencia tecnológica; así como que, dada la estructura de los sectores exportadores mexicanos, el grado de protección enfrentada por las mismas es coincidentemente alta.⁴³ Así la subcontratación internacional y la inversión extranjera directa presentan modificaciones en su estructura.

De esta manera México, debe ajustar la distribución de sus recursos a través de actividades de producción: ampliación geográfica de proveedores, reducción del número de puntos de inventario para disminuir costos de transporte y administración, la creación de nuevos centros de producción o distribución y la promoción de alternativas como son las coinversiones y los programas de albergue, en el caso específico de las maquiladoras. En cuanto a estos últimos puntos, a través de un proceso de integración se reducen los costos de la incertidumbre y las transferencias económicas y tecnológicas tanto en la empresa proveedora como en la empresa cliente. Esta situación podría convertirse en una de las alternativas por las cuales se incrementará la incorporación de los insumos nacionales dentro de la maquila.

Lo anterior tiene importante significado, si consideramos que la subcontratación ha marcado profundamente el comercio exterior mexicano. Cerca del 80% del valor de las exportaciones manufactureras mexicanas es realizado por empresas que participan en la subcontratación internacional y la producción internacional conjunta, ya sea dentro del programa maquilador o de otros programas de importación temporal.⁴⁴

Como simple dato, se puede mencionar que el valor de los bienes intermedios importados por la industria maquiladora sobrepasa el Producto Interno Bruto total de algunas ciudades fronterizas en que se albergan dichas plantas. Los insumos utilizados por la IME tienen valor de mercado superior al PIB industrial de las franjas fronterizas y zonas

⁴² García Rocha, Adalberto. *op. cit.* p. 128

⁴³ Ibarra Yúnes, Alejandro. "Inversión Extranjera y la Región Noreste de México", en *TLC: Impactos en la Frontera Norte*. Investigación Económica. México, UNAM, 1993. p. 4

⁴⁴ González Aréchiga, Bernardo. "Estructura contra estrategia..." p. 242

libres.⁴⁵ Esto nos demuestra que el abasto de proveedores nacionales a las maquiladoras sigue siendo aún muy bajo, por lo que los objetivos básicos de la subcontratación no se están cumpliendo cabalmente, ya que estos han evolucionando a lo largo del tiempo. A este respecto González Aréchiga nos señala:

"La subcontratación internacional en general y la industria maquiladora de exportación, se encuentran inmersas en un intenso proceso de cambio que involucra: su capacidad de reducir costos de producción para compañías transnacionales y generar divisas para los países maquiladores; la forma de participación del empresariado, los técnicos y trabajadores mexicanos con relación a los extranjeros; la capacidad de formar lazos interindustriales en México, suplantando o modificando los vínculos económicos con otros países diferentes a Estados Unidos; el ingreso de inversión extranjera complementaria para abastecer a las plantas instaladas en el territorio mexicano durante los últimos dos decenios".

Existe por tanto, una gran cantidad de factores que determinarán el futuro de la industria maquiladora de exportación, su composición, su importancia para México, el grado de consenso entre nacionales y extranjeros acerca del diseño y operación de los mecanismos que regulan la distribución de costos y beneficios. Pero sin duda la meta a alcanzar es el de elevar la incorporación de insumos nacionales y por tanto la de integrar a las maquiladoras a la economía nacional.

Las principales barreras para el abastecimiento de insumos nacionales a la IME son: el producto y la producción; los procedimientos administrativos; la reglamentación; la infraestructura, y las estructuras de mercado.⁴⁶

Para reducir gradualmente este tipo de barreras al abasto de insumos se precisa que el gobierno mexicano implemente estrategias eficaces, acordes con una política industrial coherente con la realidad y prioridades del país.

El desarrollo de parques industriales tecnológicos, similares a los existentes en el Pacífico Asiático, la adopción de una política industrial e incentivos sectoriales, el otorgamiento de facilidades a la coinversión e inversión extranjera directa, centros de investigación e industria, se lograrán reducir las barreras que obstruyen el crecimiento de procesos productivos competitivos.

Para extender el alcance de los procedimientos administrativos, el gobierno mexicano debería fortalecer los mecanismos de financiamiento a aquellas empresas que estén vinculadas directa o indirectamente con el comercio exterior; así como ampliar los programas de resguardo (shelter), para ampliar sus servicios comerciales a maquiladores y no maquiladores, fomentar los programas de desarrollo de proveedores; inducir el desarrollo organizacional y la adopción de técnicas de calidad total al interior de las

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ *Ibidem.* p. 248

empresas mexicanas, y difundir programas internos y externos de capacitación en áreas administrativas internacionales, facilitando los canales de distribución de información que se requieran para tal fin.

La estructura del mercado plantea para los proveedores nacionales la inexistencia de mercados intermedios; el control de tecnología por parte de los países industrializados, y el control de cadenas de abasto de bienes intermedios por los mismos países. Estos obstáculos podrían eliminarse mediante una aplicación más rigurosa de las leyes mexicanas, la reducción de prácticas neoproteccionistas, con una protección a los abastecedores mexicanos; con difusión de información tecnológica, con el desarrollo de ferias industriales con una gran cobertura, tanto nacional como internacional y con la creación de centros de comercio internacional.

Se dice que el abastecer a las maquiladoras es semejante a exportar, ya que se requiere de competitividad en calidad, precio, volúmenes de producción, tiempo de entrega, confiabilidad y disponibilidad.

Es preciso señalar que dentro del suministro de bienes y servicios a la maquiladora se identifican a siete agentes involucrados:⁴⁷ la matriz; las empresas contratantes de insumos en México; las compañías maquiladoras proveedoras en el extranjero; las empresas procedentes de terceros países; las maquiladoras subcontratadas en el país; las plantas mexicanas no-maquiladoras que suministran materiales y consultorías, y las plantas maquiladoras extranjeras. Al haber tantos participantes dentro del proceso de subcontratación, este adquiere un sentido mucho más complejo.

Las empresas matriz, como ya se sabe, es la que controla la cadena que abastece de insumos elaborados por terceros a una maquiladora y distribuye el producto maquilado en el mercado internacional. Esto limita el aumento en la integración nacional, aunado por el hecho de que los gobiernos de las empresas matrices imponen obstáculos al suministro de insumos por parte de empresas no nacionales, mediante disposiciones jurídicas o extensión exclusiva de patentes. Las barreras como la sofisticación tecnológica, menores costos, mayor calidad y estricta protección gubernamental, han limitado y hacen mucho más competitivo el abastecimiento de insumos nacionales.⁴⁸

Por ejemplo, los Estados Unidos han pugnado en organismos internacionales para que se prohíban las restricciones a la IED por parte de los países receptores que exigen a las empresas extranjeras (maquiladoras específicamente) orientar su producción a las exportación y la creciente incorporación de insumos de las economías nacionales, por considerarlas como prácticas desleales de comercio.⁴⁹

⁴⁷ *Idem.* p. 261

⁴⁸ González Aréchiga, Bernardo "Perspectivas estructurales... p. 35

⁴⁹ Opalín, León. "La inversión extranjera directa... p. 8

México, por tanto, debe vencer este tipo de barreras, para hacer de la industria maquiladoras en un mediano plazo, una opción real de transferencia de tecnología, pero que no quede en una transferencia de primer orden, sino que se lleve a cabo un proceso de asimilación y adaptación de esta tecnología de acorde con las necesidades del país. Esto llevaría a largo plazo, a la creación de una industria sólida y altamente competitiva a nivel internacional.

Cabe hacer mención, que las dificultades para abastecer insumos nacionales a la maquiladora, no sólo se derivan de la complejidad tecnológica en un momento dado. Se derivan además de la velocidad del proceso de innovación en el diseño y la elaboración de los insumos, en el mismo diseño y ensamble de los productos finales.

Debe buscarse, que se tenga éxito en la elaboración e implementación de un programa de abasto a las maquiladoras; esto podría llevar al "ingreso de toda una generación nueva de transnacionales y a la 'transnacionalización' de la industria nacional por medio de nuevas prácticas contractuales".⁵⁰ Es decir, que el incremento en el contenido mexicano de bienes exportados vías maquiladora podría ir acompañado de coinversiones entre la empresa maquiladora y la industria nacional. El capital mexicano, por tanto, debe participar de manera importante en el proceso productivo de la maquiladora.

El establecimiento de lazos de propiedad podría, en la mayoría de los casos, facilitar la transferencia de tecnología necesaria, el respeto de patentes y el cumplimiento de los volúmenes y tiempos de entrega, con lo cual se elevaría la competitividad de la industria nacional.

Sin embargo, este esfuerzo, no tendrá los resultados esperados, si no se promueve asimismo, la creación de un aparato administrativo lo suficientemente sólido y capaz para establecer y supervisar el buen desempeño de las medidas a aplicar. El Gobierno debe dejar de ser un promotor pasivo del crecimiento de la industria maquiladora, para asumir su papel como promotor de estrategias y acciones de reestructuración industrial, tendientes a transformar la composición de los productos industriales de exportación. Para tal fin, es preciso crear y/o mantener lazos estrechos entre el Gobierno y la iniciativa privada.

El concepto de maquiladora tiene que modificarse, para verse bajo una perspectiva similar que en Asia; debe verse, como empresas nacionales, industrias mexicanas que maquilan a marcas internacionales. Lo que haría que a largo plazo, la maquiladora tradicional, especializada en el ensamblado de partes, perdiera terreno ante el surgimiento de plantas no ensambladoras, sino específicamente manufactureras con alto contenido tecnológico dentro de su proceso productivo. Lo que llevaría, no sólo a la eliminación de las distinción entre plantas maquiladoras u no maquiladoras, sino también a la promoción y crecimiento de la industria manufacturera en general y del resto de la economía nacional. También, se tendería a una descentralización geográfica, condición necesaria

⁵⁰ González Aréchiga, Bernardo. "Perspectivas estructurales..." p. 44

para la expansión de la industria, basada en un cuidadoso análisis de localización, lo que daría lugar a una especialización regional mucho más sólida.

Conclusiones

Las conclusiones derivadas del desarrollo de esta investigación son las siguientes:

1. La industria maquiladora de exportación en los países en desarrollo constituyó una fase del proceso industrial mundial, realizado y controlado desde los centros productivos de los países industrializados y por lo tanto, dependiente de las exigencias y necesidades del mercado internacional.
2. La industrialización orientada al mercado mundial no ha significado para los países en desarrollo otra cosa que una oferta de recursos, capital y fuerza de trabajo. Este tipo de procesos no implicó necesariamente altos niveles de desarrollo industrial.
3. La política estatal de la mayoría de los países en desarrollo ha facilitado al máximo la invasión del país por los capitales extranjeros, lo que ha traído como consecuencia directa un desarrollo económico distorsionado y desigual y ha generado la subordinación estructural respecto a este tipo de capital.
4. El proceso de industrialización en los países asiáticos adquirió características especiales, con base en una vinculación más estrecha entre la matriz y los productores nacionales, elevando con ello el valor agregado del producto final. La subcontratación contribuyó a la transferencia de tecnología necesaria para lograr los bajos costos y los índices de calidad requeridos por la empresa matriz hacia la empresa subcontratada.
5. Para los países asiáticos la IME se planteó como la única alternativa de industrialización; en cambio para México se presentó como un esquema paralelo de industrialización nacional. A diferencia de nuestro país, los Nic's buscaron el desarrollo de vínculos industriales internos dentro de la propia evolución de las zonas para la exportación.
6. El modelo asiático tomó la iniciativa de arribar a nuevos mercados mediante la integración regional, y el fortalecimiento y desarrollo de las cadenas productivas del área. Se dió una complementación entre el modelo exportador manufacturero y el modelo de sustitución de importaciones, donde se generaron bienes intermedios y de capital que permitieron articular el aparato industrial, integrar cadenas productivas y aumentar el valor agregado de las exportaciones. Los dos ejemplos más claros de esta situación son Hong Kong y Taiwan, quienes iniciaron su proceso de innovación tecnológica a partir de la industria maquiladora.
7. La IME surgió en México como proyecto alternativo de industrialización para la frontera norte después del término del Programa de Braceros.

8. La política industrial seguida por México, hasta mediados de los años ochenta, se caracterizó por una falta de selectividad y por una apertura creciente de capital extranjero, lo que minimizó la presencia de capital nacional. Se dió una polarización de actividades económicas en unas cuantas regiones y el gradual deterioro del sector agropecuario, originando con ello un creciente nivel de desempleo, una concentración de beneficios en unas cuantas regiones del país y la marginación de otras. También ha existido una falta de continuidad y consenso en la elaboración y aplicación de las diferentes políticas industriales.

9. Pese a las proyecciones del Programa de Industrialización Fronteriza respecto a la temporalidad de esta industria, la maquiladora en México se convirtió en el centro de la política industrial de esa región en los años setenta y de la política industrial nacional de los ochenta.

10. La posición del capital extranjero dentro de la industria maquiladora, ha determinado el comportamiento de la actividad industrial, lo que confirma la incapacidad del gobierno mexicano por crear mecanismos apropiados para regular el desarrollo industrial del país y para crear las medidas adecuadas para insertar a la frontera norte a la economía en general y apoyar el incremento del valor agregado, vía la incorporación de insumos nacionales, en las exportaciones de la industria maquiladora.

11. Las empresas extranjeras, hasta mediados de la década de los ochenta aportaron capital de trabajo, maquinaria y equipo. Los mexicanos, en cambio, aportaban sólo mano de obra, instalaciones y facilidades fiscales. Esto trajo consigo que la importancia del proceso maquilador se manifestara más por su alta participación en el empleo industrial total y en su capacidad para generar divisas, que por la integración paulatina a la economía nacional, mediante la formación de cadenas productivas.

12. El predominio de empresa transnacionales ha repercutido a menudo en bajos niveles de integración industrial, lo que a su vez se ha traducido en una baja productividad de las compañías pequeñas y medianas mexicanas.

13. La maquiladora tiene una mínima incorporación de insumos nacionales a las fases del proceso productivo realizado en el país. La escasa incorporación de insumos al proceso maquilador se debió: a los precios no competitivos, a la falta de control de calidad y diseño, los tiempos de entrega inadecuados, la incapacidad de surtir grandes volúmenes, la falta de solvencia comercial, el rezago tecnológico, el desconocimiento del mercado y una infraestructura inadecuada.

14. El cambio tecnológico ha adquirido relevante importancia dentro del proceso productivo de la IME. La principal dificultad que limita el abastecimiento de insumos nacionales a la maquiladora se derivan no sólo de la complejidad

tecnológica, sino del mismo proceso de innovación en el diseño y elaboración de insumos.

15. La incorporación de nuevas tecnologías, además de estimular la adopción de actividades de manufactura, ha hecho más complejas las tareas de ensamble, requiriendo con ello mayor capacitación y calificación de los obreros, así como el de impulsar el desarrollo industrial en sí.

16. En México se presenta la maquiladora en forma segmentada: por un lado, sectores y empresas de punta con procesos productivos modernizados a través de la incorporación de tecnología; y por el otro, sectores y empresas atrasadas en donde prevalecen los procesos tradicionales de ensamble.

Propuestas

Con base en las conclusiones anteriores algunas de las propuestas que se sugieren, para revertir la situación actual de la maquiladora en el país son las siguientes:

1. México debe ajustar la distribución de sus recursos a través de actividades de producción: ampliación geográfica de proveedores, reducción del número de puntos de inventario para disminuir costos de transporte y administración, creación de nuevos centros de producción o distribución y promoción de alternativas como son las coinversiones y los programas de albergue. Además de alentar el desarrollo de posibles parques industriales tecnológicos en el país, que estén estrechamente vinculados con centros de investigación, industrias y universidades.
2. Apoyar y acelerar las transformaciones en el agro mexicano, para aumentar la calidad en el abastecimiento de insumos nacionales. Con ello se ampliaría significativamente la generación de empleo en el panorama rural, lo que a su vez, permitiría una mayor participación del sector agropecuario dentro del PIB y se revertiría la tendencia en las importaciones de productos agrícolas.
3. Desarrollar políticas de reestructuración industrial más amplias, que no se basen exclusivamente en la producción para la exportación con la finalidad de aumentar la participación de los empresarios mexicanos, no sólo en la actividad de maquila, sino en el resto del aparato productivo del país.
4. Crear fuertes lazos entre la iniciativa privada y el gobierno a fin de poder crear estrategias y acciones para reestructurar la planta industrial, tendientes a transformar la composición de los productos industriales de exportación.
5. Fomentar una vinculación entre la industria maquiladora y la industria manufacturera para que se complementen entre sí, y aumentar la participación de la primera dentro de la economía nacional.
6. Sería conveniente que el gobierno mexicano reorientara el sentido de la actividad de las empresas maquiladoras en la frontera norte del país, para reducir día con día la dependencia de esa zona hacia los Estados Unidos, cuidando de no afectar las ventajas económicas de dicha proximidad.
7. Continuar con la promoción de la expansión de la actividad maquiladora hacia otras entidades de nuestro país, mediante el desarrollo de la infraestructura necesaria para tal fin, de tal forma que se permita la óptima ubicación y organización no sólo del proceso productivo, sino también de la fuerza de trabajo en sí.

8. Fortalecer la promoción para el otorgamiento de facilidades para que se importen partes y maquinaria extranjera a fin de crear maquiladoras mexicanas, para abastecer al mercado nacional con una amplia participación del inversionista mexicano.

9. En cuanto a la integración de insumos nacionales el gobierno mexicano debería fomentar los programas de desarrollo de proveedores, para ampliar los servicios comerciales a maquiladores y no maquiladores; inducir un desarrollo organizacional y administrativo; adoptar el concepto de calidad total al interior de las empresas nacionales, con lo que se elevaría la capacitación de los trabajadores y técnicos mexicanos.

10. Fortalecer los vínculos de la subcontratación vía las maquiladoras, como uno de los factores clave para la transferencia de tecnología, para lograr una vinculación más estrecha entre la industria maquiladora y los productores nacionales, con la finalidad de abatir costos y elevar los índices de calidad requeridos de la primera empresa hacia la empresa subcontratada. El objetivo central sería eliminar no sólo la dualidad existente dentro de la maquiladora, sino también la que se da entre esta y la industria nacional.

***México y la
Cuenca del Sudeste del Pacífico Asiático***

Anexo I

Industria Maquiladora de Exportación en Taiwan, Corea y Hong Kong		
Esquema comparativo de desarrollo 1955-1985		
Taiwan	Corea	Hong Kong
Desarrollo económico 50's y 60's		
Paso de una economía protegida a una liberalización y promoción de las exportaciones.	Economía de sustitución de importaciones dirigida por el Estado. De 1960 en adelante se va liberalizando, tornándose mucho más liberal desde 1980.	Política de no intervención económica, lo cual propicia la instalación de empresas que salían de Shangai.
Política fiscal		
Exención del pago de impuestos por un plazo de 5 años y reducción de la tasa impositiva de 32.5% al 18%.	A partir de 1970 subsidios e incentivos fiscales a la exportación.	No se da una política de subsidios fiscales.
Esquema de subsidios fiscales a proveedores locales.	Esquema de subsidios fiscales y financieros a proveedores locales.	No se da ningún apoyo o subsidio, política de libre mercado.
Reducción de derechos de importación.	Reducción de impuestos de importación.	
Política de inversión extranjera		
Fuerte apoyo a inversión extranjera gozando de todos los incentivos y subsidios.	Mayor impulso a la inversión extranjera en ciertas industrias como maquinaria pesada e industria química.	Fuerte promoción a la inversión extranjera.
Condiciona compras a proveedores locales del 20% mínimo de sus insumos a empresas extranjeras.		
Política comercial		
Se desarrollan Zonas Libres de Exportación especiales para maquiladoras.	Se apoya la creación de empresas comercializadoras para la exportación.	
Política de transferencia de tecnología		
Empresas extranjeras desarrollan proveedores locales y transfieren tecnología. Se orienta la inversión extranjera hacia la electrónica y plásticos, sectores de alta tecnología.	Apoya la transferencia de tecnología a través de licencias de operación.	En 1979 por falta de competitividad, el Gobierno se decide a apoyar la creación de alta tecnología.
Actitud de inversión extranjera		
Instala maquiladoras aprovechando la mano de obra barata y una política laboral favorable.	Instala maquiladoras apoyándose en la mano de obra barata y en una política laboral favorable.	Se instala para aprovechar la mano de obra barata.
Compra de insumos locales para abaratar costos y lograr el 20% de integración.	Compra de insumos a proveedores locales para abaratar costos.	Compra de insumos locales para reducir costos.
Desarrollo de proveedores locales.	Desarrollo de proveedores locales.	Desarrollo de proveedores locales.
Actitud de empresarios nacionales		
Decisión de abastecer a maquiladoras de manera competitiva de precio, calidad y servicio.	Actitud empresarial positiva entendiendo la exportación como su vía de industrialización.	La actitud empresarial, decidida a crecer con base en la inversión extranjera, es la clave en el caso Hong Kong.

Fuente: Negocios con la Industria Maquiladora, Bancomext 1992.

Exportaciones totales de los Nic's asiáticos y México, 1987-1992
(miles de millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992a/
Corea	47.281	60.697	62.377	65.016	71.87	n.d.
Hong Kong	48.476	63.163	73.14	82.16	98.577	43.346
México	20.887	20.765	23.048	27.131	27.314	n.d.
Singapur	28.687	39.306	44.665	52.752	59.025	n.d.
Taiwan	53.82	60.502	66.195	67.079	76.14	n.d.
Mundo	2 360.8	2 697.2	2 908.6	3 330.6	3 342.0	---

a/ Enero-mayo

N.D.: no disponible

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia Pacífico 1993*, p. 42

Importaciones totales de los Nic's asiáticos y México, 1987-1992
(miles de millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992a/
Corea	4.102	51.611	61.465	69.844	81.525	n.d.
Hong Kong	48.475	63.896	72.155	82.474	10.255	46.206
México	12.731	19.591	24.438	29.969	n.d.	n.d.
Singapur	32.559	43.864	49.667	60.899	66.293	n.d.
Taiwan	34.80	49.763	52.507	54.83	63.078	n.d.
Mundo	2 422.1	2 771.6	3 000.1	3 430.6	3 549.2	---

a/ Mayo

N.D.: no disponible

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia Pacífico 1993*, p. 42

COREA DEL SUR

Producto Interno Bruto por tipo de actividad económica (millones de dólares)

	1988	1989	1990*
Agricultura, sylvicultura y pesca	13 493.0	14 457.8	15 444.5
Minería y canteras	927.9	813.7	783.7
Manufacturas	41 617.3	44 649.3	49 499.1
Electricidad, gas y agua	3 364.3	3 463.4	3 682.1
Construcción	10 328.0	13 931.2	21 835.0
Comercio, restaurantes y hoteles	15 809.4	16 720.0	19 156.3
Transporte, almacenes y comunicaciones	9 240.1	10 437.0	12 100.5
Financiamiento, seguros, bienes inmuebles y servicios comerciales	16 688.5	19 869.3	23 358.4

* Preliminar

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia pacífico 1993*. p. 98

Producto Interno Bruto por tipo de actividad económica (Cont.)

	1988	1989	1990*
Servicios del gobierno, otros servicios	4 905.1	5 796.4	6 869.5
Servicios sin fin de lucro	3 048.0	3 567.5	-1 303.0
Subtotal	128 195.9	144 470.1	170 451.9
Gasto de importación	3 497.1	3 200.1	4 225.4
Menos servicios bancarios imputados	3 730.3	4 677.9	4 975.4
PIB a precios corrientes	127 962.7	143 004.4	169 701.4

* Preliminar

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia pacífico 1993*. p. 99

Principales exportaciones e importaciones en 1991 (millones de dólares)

<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>	
Maquinaria y equipo de transporte	29 978	Maquinaria y equipo de transporte	28 251
Vestidos y accesorios	7 420	Combustibles minerales y lubricantes	12 748
Textiles	5 115	Materias primas	8 900
Calzado	3 836	Químicos	8 289
		Alimentos y animales vivos	3 932
Total (incluye otros)	71 870	Total (incluye otros)	81 525

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia pacífico 1993*. p. 101

COREA DEL SUR

Producto Interno Bruto por tipo de actividad económica (millones de dólares)

	1988	1989	1990*
Agricultura, sylvicultura y pesca	13 493.0	14 457.8	15 444.5
Minería y canteras	927.9	813.7	783.7
Manufacturas	41 617.3	44 649.3	49 499.1
Electricidad, gas y agua	3 364.3	3 463.4	3 682.1
Construcción	10 328.0	13 931.2	21 835.0
Comercio, restaurantes y hoteles	15 809.4	16 720.0	19 156.3
Transporte, almacenes y comunicaciones	9 240.1	10 437.0	12 100.5
Financiamiento, seguros, bienes inmuebles y servicios comerciales	16 688.5	19 869.3	23 358.4

* Preliminar

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia pacífico 1993*. p. 98

Producto Interno Bruto por tipo de actividad económica (Cont.)

	1988	1989	1990*
Servicios del gobierno, otros servicios	4 905.1	5 796.4	6 869.5
Servicios sin fin de lucro	3 048.0	3 567.5	4 303.0
Subtotal	128 195.9	144 470.1	170 451.9
Gasto de importación	3 497.1	3 200.1	4 225.4
Menos servicios bancarios imputados	3 730.3	4 677.9	4 975.4
PIB a precios corrientes	127 962.7	143 004.4	169 701.4

* Preliminar

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia pacífico 1993*. p. 99

Principales exportaciones e importaciones en 1991 (millones de dólares)

<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>	
Maquinaria y equipo de transporte	29 978	Maquinaria y equipo de transporte	28 251
Vestidos y accesorios	7 420	Combustibles minerales y lubricantes	12 748
Textiles	5 115	Materias primas	8 900
Calzado	3 836	Químicos	8 289
		Alimentos y animales vivos	3 932
<i>Total (incluye otros)</i>	<i>71 870</i>	<i>Total (incluye otros)</i>	<i>81 525</i>

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia pacífico 1993*. p. 101

EL PIB, LA POBLACION Y LA INFLACION EN COREA DEL SUR

AÑO	EL PIB TOTAL			LA POBLACION			PIB PER CAPITA 1/			INFLACION 2/	
	MILES DE USD*	CRECIMIENTO		HABITANTES MILES	CRECIMIENTO		USD*	CRECIMIENTO		INDICE 1978x100	CRECIMIENTO ANUAL
		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		
78	64 244	100	*****	36 970	100	*****	1 737.7	100	*****	100	*****
79	68 934	107.3	7.3	37 534	101.5	1.5	1 836.6	105.7	5.7	118.6	18.6
80	66 867	104.1	-3	38 124	103.1	1.6	1 753.9	100.9	-4.5	165	39.1
81	71 481	11.5	6.9	38 723	104.7	1.6	1 846.0	105.2	5.2	200.2	21.3
82	75 412	117.4	5.5	39 326	106.4	1.6	1 917.6	110.4	3.9	214.4	7.1
83	82 578	128.5	9.5	39 910	108	1.5	2 069.1	119.1	7.9	221.6	3.4
84	91 495	142.4	10.8	40 406	109.3	1.2	2 264.4	130.3	9.4	226.7	2.3
85	96 253	149.8	5.2	40 806	110.4	1	2 358.8	135.7	4.2	231.4	2
86	103 472	161.1	7.5	41 184	111.4	0.9	2 512.4	144.6	6.5	238.6	3.1
87	115 707	180.1	11.8	41 574	112.5	0.9	2 783.2	160.2	10.8	245.9	3
88	128 726	200.4	11.3	41 974	113.5	1	3 066.8	176.5	10.2	263.4	7.1
89	136 675	212.7	6.2	42 380	114.6	1	3 225.0	185.8	5.2	278.4	5.7
90	149 189	232.2	9.2	42 869	116	1.2	3 480.1	200.3	7.9	302.3	8.6
91	161 789	251.8	8.4	43 268	117	0.9	3 738.8	215.2	7.4	330.5	9.3
92	189 565	263.9	4.8	43 950	118	1.6	3 958.1	222	3.2	351	6.2

* DOLARES DE 1985

1/ PIB TOTAL/HABITANTES = PIB PER CAPITA

2/ PRECIOS AL CONSUMIDOR CON BASE 1980 = 100, RECONVERTIDA A BASE 1978

FUENTE: ORTIZ DIETZ, HUGO. "CRECIMIENTO CON INFLACION. LECCION DE LOS CUATRO DRAGONES: EIM", EXCELSIOR, 20 DE SEPTIEMBRE 1994. P. 10

HONG KONG

Principales importaciones y exportaciones en 1991 (millones de dólares)

<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>	
Vestido	9 722	Bienes de consumo	39 229
Textiles	2 256	Materiales en bruto semimanufacturados	38 276
Relojes	2 079	Bienes de capital	15 510
Componentes electrónicos	2 073	Comestibles	5 314
Manufacturas de metal	781	Combustibles	1 971
Metal minerales SCRAP	166		
Radios	128		
<i>Total (incluye otros)</i>	<i>26 621</i>	<i>Total (incluye otros)</i>	<i>100 300</i>

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer. *Asia pacífico 1993*. p. 154

EL PIB, LA POBLACION Y LA INFLACION EN HONG KONG

AÑO	EL PIB TOTAL			LA POBLACION			PIB PER CAPITA 1/			INFLACION 2/	
	MILES DE USD*	CRECIMIENTO		HABITANTES MILES	CRECIMIENTO		USD*	CRECIMIENTO		INDICE 1970=100	CRECIMIENTO ANUAL
		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		
70	7 180	100	*****	3 858	100	*****	1 808.5	100	*****	100	*****
71	7 683	107.3	7.3	4 045	102.2	2.7	1 899.4	105	5	103.6	3.6
72	8 528	119.1	11	4 116	103.9	1.7	2 072.4	114.6	9.1	108.9	5.1
73	9 611	134.2	12.7	4 212	106.4	2.4	2 281.6	125.2	10.1	128.6	18.1
74	9 823	137.2	2.2	4 319	109.1	2.5	2 274.4	125.6	-0.3	147.3	14.6
75	9 842	137.5	0.2	4 395	111	1.8	2 239.4	123.8	-1.5	145.9	1.1
76	11 525	161	17.1	4 518	114.1	2.8	2 550.9	141	13.9	153.5	3.1
77	12 966	181.1	12.5	4 583	115.8	1.4	2 829.2	156.4	10.9	158.8	3.5
78	14 197	198.3	9.5	4 667	117.9	1.8	3 042.0	168.2	7.5	168.2	5.9
79	15 654	221.4	11.7	4 930	124.5	5.6	3 215.6	177.8	5.7	178.1	5.9
80	17 577	245.5	10.9	5 063	127.9	2.7	3 471.7	192	8	198.8	11.6
81	19 232	268.6	9.4	5 183	130.9	2.4	3 710.6	205.2	6.9	234.4	17.9
82	19 812	276.7	3	5 264	133	1.6	3 763.7	208.1	1.4	269	10.5
83	21 099	294.7	6.5	5 345	135	1.5	3 947.4	218.3	4.9	284.7	9.9
84	23 098	322.6	9.5	5 398	136.3	1	4 279.2	236.6	8.4	306	8.2
85	23 073	322.2	-0.1	5 456	137.8	1.1	4 278.9	233.6	-1.2	317.7	3.1
86	25 649	358.2	11.2	5 532	139.7	1.4	4 036.6	256.4	9.8	326.6	2.8
87	29 132	406.9	13.6	5 613	141.8	1.5	5 190.1	287	11.9	342.5	5.5
88	31 724	443.1	8.9	5 681	143.5	1.2	5 564.2	308.8	7.6	370	7.4
89	32 596	455.3	2.7	5 784	146.1	1.8	5 635.5	311.5	0.9	407.6	10.2
90	33 493	467.8	2.8	5 800	146.5	0.3	5 774.7	319.3	2.5	447.3	9.7
91	35 075	489.9	4.7	5 912	149.3	1.9	5 932.8	328	2.7	501.2	12.1

* DOLARES DE 1980

1/ PIB TOTAL/HABITANTES = PIB PERCAPITA

2/ PRECIOS AL CONSUMIDOR CON BASE 1980=100, RECONVERTIDA A BASE 1970

FUENTE: ORTIZ DIETZ, HUGO. "CRECIMIENTO CON INFLACION. LECCION DE LOS CUATRO DRAGONES: EMI", EXCELSIOR, 20 DE SEPTIEMBRE 1994. P.10

SINGAPUR

Principales importaciones y exportaciones en 1991 (miles de millones de dólares)

<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>	
Maquinaria	29.9	Maquinaria y equipo	30.9
Combustibles minerales	10.0	Combustibles minerales	9.3
Manufacturas	4.2	Manufacturas	8.7
Productos químicos	3.9	Productos químicos	4.8
Materias en bruto	1.5	Alimentos	2.7
Alimentos	1.8	Materias en bruto	1.2

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer, *Asia pacifico 1993*, p. 273

EL PIB, LA POBLACION Y LA INFLACION EN SINGAPUR

AÑO	EL PIB TOTAL			LA POBLACION			PIB PER CAPITA 1/			INFLACION 2/	
	MILES DE USD*	CRECIMIENTO		HABITANTES MILES	CRECIMIENTO		USD*	CRECIMIENTO		INDICE 1970=100	CRECIMIENTO ANUAL
		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		
78	12 288	100	*****	2 350	100	*****	5 229.0	100	*****	100	*****
79	13 444	109.4	9.4	2 384	103.4	1.4	5 639.1	107.8	7.8	103.9	3.9
80	14 828	120.7	10.3	2 414	102.7	1.3	6 142.5	117.5	8.9	112.7	8.5
81	16 296	132.6	9.9	2 443	104	1.2	6 670.5	127.8	8.6	122.1	8.3
82	17 323	141	6.3	2 472	105.2	1.2	7 007.5	134	5.1	126.7	3.6
83	18 691	152.1	7.9	2 502	106.5	1.2	7 470.5	142.9	6.6	128.3	1.2
84	20 224	164.6	8.2	2 529	107.6	1.1	7 996.9	152.9	7	131.8	2.7
85	19 531	158.9	-3.4	2 558	108.9	1.1	7 635.3	146	-4.5	132.2	0.3
86	20 053	163.2	2.7	2 586	110	1.1	7 754.3	148.3	1.6	130.4	-1.4
87	21 823	177.6	8.8	2 613	111.2	1	8 351.7	159.7	7.7	131.1	0.5
88	24 394	198.5	11.8	2 647	112.8	1.3	9 215.9	176.2	10.3	133	1.5
89	26 648	216.9	9.2	2 685	114.3	1.4	9 924.7	189.8	7.7	136.2	2.4
90	28 901	235.2	8.5	2 705	115.1	0.7	10 684.3	204.3	7.7	139.5	2.4
91	30 837	250.9	6.7	2 763	117.8	2.1	11 160.7	213.4	4.5	147.4	5.7
92	32 585	265.2	5.7	2 820	120	2.1	11 555.0	221	3.5	150.7	2.3
93	35 811	291.4	9.9	2 870	122.1	1.8	12 477.7	238.6	8	154.3	2.4
94 e/	38 786	315.6	8.3	2 900	123.4	1	13 374.6	255.8	7.2	158.1	2.4

* DOLARES DE 1985

1/ PIB TOTAL/HABITANTES = PIB PER CAPITA

2/ PRECIOS AL CONSUMIDOR CON BASE 1980=100, RECONVERTIDA A BASE 1978=100

e/ ESTIMADO

FUENTE: ORTIZ DIETZ, HUGO. "CRECIMIENTO CON INFLACION, LECCION DE LOS CUATRO DRAGONES: EIM", EXCELSIOR, 20 DE SEPTIEMBRE DE 1994. P. 10

TAIWAN

Producto Interno Bruto por tipo de actividad económica (millones de nt a precios corrientes)

	1988	1989	1990
Agricultura, silvicultura y pesca	126 473	141 323	130 152
Silvicultura y tala	4 730	2 477	1 058
Pesca	44 421	45 767	47 958
Minería y canteras	16 285	17 457	17 730
Manufacturas	1 321 705	1 380 199	1 448 534
Construcción	48 733	176 977	205 837
Electricidad, gas y agua	110 734	116 280	122 328
Transporte, almacenes y comunicaciones	217 830	240 627	259 535
Comercio, restaurantes y hoteles	500 871	566 876	647 405
Finanzas, seguros y bienes y raíces	338 141	4451 013	533 970
Servicios de vivienda	210 582	243 294	284 920
Servicios de gobierno	333 991	384 324	460 515
Otros servicios	194 246	224 219	257 367
Subtotal	3 568 742	3 990 833	4 417 309
Pagos de importación	117 238	129 234	121 405
Menos cargos de servicios bancarios imputados	189 029	241 520	295 659
PIB en valores de compra	3 496 951	3 878 547	4 243 055

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer, *Asia pacífico 1993*, p. 325

Principales importaciones y exportaciones en 1991 (miles de millones de dólares)

<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>	
Textiles y vestido	12.0	Maquinaria y equipo eléctrico	18.6
Productos eléctricos	8.2	Metales básicos	8.1
Información tecnológica	5.7	Productos petroquímicos	7.1
Artículos de caucho y plástico	5.2	Equipo de transporte	4.0
Calzado	3.8	Petróleo crudo	3.2
Juguetes y juegos	3.0	Alimentos y bebidas	2.6

Fuente: Cornejo Bustamante, Romer, *Asia pacífico 1993*, p. 329

EL PIB, LA POBLACION Y LA INFLACION EN TAIWAN

AÑO	EL PIB TOTAL			LA POBLACION			PIB PER CAPITA 1/			INFLACION 2/	
	MILES DE USD*	CRECIMIENTO		HABITANTES MILES	CRECIMIENTO		USD*	CRECIMIENTO		INDICE 1970x100	CRECIMIENTO ANUAL
		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		
78	42 068	100	*****	17 136	100	*****	2 454.9	100	*****	100	*****
79	45 507	106.2	8.2	17 479	102	2	2 603.5	106.1	6.1	109.7	9.7
80	48 829	116.1	7.3	17 805	103.9	1.9	2 742.4	111.7	5.3	130.7	19.2
81	51 838	123.2	6.2	18 136	105.8	1.9	2 858.3	116.4	4.2	151.9	16.2
82	53 679	127.6	3.6	18 458	107.7	1.8	2 908.2	118.5	1.7	155.5	3
83	58 213	138.4	8.4	18 733	109.3	1.5	3 107.5	126.8	6.9	158.7	1.4
84	64 384	153	10.6	19 012	110.9	1.5	3 386.5	137.9	9	158.6	-0.1
85	67 572	160.6	5	19 258	112.4	1.3	3 508.8	142.9	3.6	158.3	-0.2
86	75 439	179.3	11.6	19 455	113.5	1	3 877.6	158	10.5	159.3	0.7
87	84 745	201.4	12.3	19 673	114.8	1.1	4 307.7	175.5	11.1	160.1	0.5
88	90 966	216.2	7.3	19 904	116.2	1.2	4 570.2	188.2	6.1	162.4	1.4
89	97 851	232.6	7.6	20 107	117.3	1	4 966.5	196.2	6.5	169.4	4.3
90	102 613	243.9	4.9	20 353	118.6	1.2	5 041.7	205.4	3.6	176.5	4.2
91	110 037	261.6	7.2	20 557	120	1	5 352.8	218	6.2	182.9	3.6
92	117 287	278.8	6.6	20 752	121.1	0.9	5 651.8	230.2	5.6	191.1	4.5

* DOLARES DE 1965

1/ PIB TOTAL/HABITANTES = PIB PER CAPITA

2/ PRECIOS AL CONSUMIDOR CON BASE 1980 = 100, RECONVERTIDA A BASE 1978 = 100

FUENTE: ORTIZ DIETZ "CRECIMIENTO CON INFLACION, LECCION DE LOS CUATRO DRAGONES: EIM". EXCELSIOR, 30 DE SEPTIEMBRE DE 1994. P. 10

EL PIB, LA POBLACION Y LA INFLACION EN MEXICO

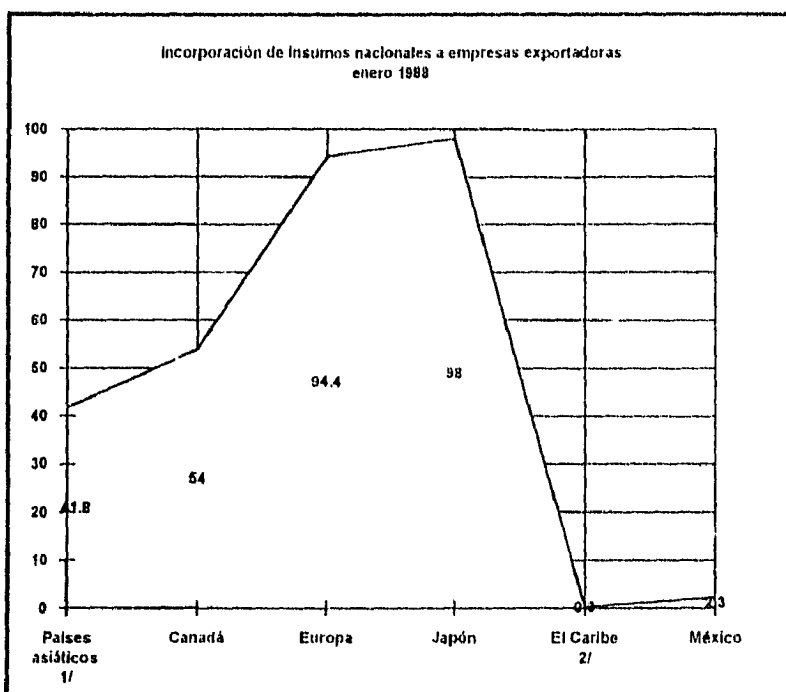
AÑO	EL PIB TOTAL			LA POBLACION			PIB PER CAPITA 1/			INFLACION 2/	
	MILES DE USD*	CRECIMIENTO		HABITANTES MILES	CRECIMIENTO		USD*	CRECIMIENTO		INDICE 1970x100	CRECIMIENTO ANUAL
		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		INDICE	ANUAL		
81	226 537	100	*****	68 164	100	*****	3 323.4	100	*****	100	*****
82	146 256	64.8	-35.4	69 507	102	2	2 104.2	63.3	-36.7	158.9	58.9
83	98 397	43.4	-32.7	70 977	104	2	1 388.3	41.8	-34	320.7	101.9
84	126 221	55.7	28.3	72 273	106	2	1 746.5	52.6	25.8	530.7	65.5
85	117 104	51.7	-7.2	73 697	108.1	2	1 589.0	47.8	-9	837.1	57.7
86	93 258	41.2	-20.3	75 149	110.2	2	1 241.5	37.4	-21.9	1 559.0	86.2
87	99 690	44	6.9	76 630	112.4	2	1 300.9	39.1	4.8	3 614.1	131.8
88	118 791	52.4	19.2	78 140	114.6	2	1 520.2	45.7	16.9	7 740.0	114.2
89	136 160	60.1	14.6	79 680	116.9	2	1 708.8	51.4	12.4	9 288.7	20
90	152 507	67.3	12	81 250	119.2	2	1 877.0	58.5	9.8	11 764.3	26.7
91	173 527	76.6	13.8	82 250	121.5	2	2 094.4	63	11.6	14 430.3	22.7
92	193 409	85.4	11.5	84 483	123.9	2	2 283.3	68.9	9.3	16 682.1	15.5
93	206 049	91	6.5	86 174	126.4	2	2 391.8	72	4.5	18 294.6	9.8

* DOLARES DE 1981

1/ PIB TOTAL/HABITANTES = PIB PER CAPITA

2/ PRECIOS AL CONSUMIDOR CON BASE 1978=100, RECONVERTIDA A BASE 1981=100

FUENTE: ORTIZ DIETZ, HUGO, "CRECIMIENTO CON INFLACION, LECCION DE LOS CUATRO DRAGONES: EIM", EXCELSIOR, 20 DE SEPTIEMBRE DE 1994, P. 10



1/ Corea, Hong Kong, Taiwan, Filipinas y Singapur

2/ Costa Rica, Honduras, Jamaica, Antigua y República Dominicana

Fuente: Bernardo González Aréchiga. "Estructura contra estrategia: abasto de insumos nacionales a empresas exportadoras". p 244.

***La Industria Maquiladora de
Exportación en México
1965-1993***

Anexo I I

**Sedes Principales de Plantas Maquiladoras en México
1980-1988**

	Diciembre 1980		Diciembre 1985		Diciembre 1988	
	Plantas	Empleos*	Plantas	Empleos*	Plantas	Empleos*
BAJA CALIFORNIA	203	20.2	319	37.6	626	76.9
Tijuana	123	12.3	203	34.8	388	51.5
Mexicali	79	6.9	77	10.6	141	19.8
Tecate	22	0.7	31	1.8	68	4.4
Ensenada	6	0.3	8	0.4	29	1.3
COAHUILA	37	7.6	53	13.8	93	24.6
Cd. Acuña	13	3.0	25	6.7	35	12.1
Piedras Negras	18	2.4	19	4.2	35	7.2
Otras	6	2.2	9	2.9	23	5.3
CHIHUAHUA	140	46.8	209	96.9	322	155.0
Cd. Juárez	121	42.4	174	79.0	251	115.3
Chihuahua	19	4.4	33	17.0	51	29.4
Otras	---	---	2	0.6	20	10.3
JALISCO	14	4.3	14	4.5	29	6.2
Guadalajara	14	4.3	14	4.5	14	5.2
SONORA	88	17.5	81	21.4	121	35.5
Nogales	59	12.5	48	13.9	13.9	22.2
Agua Prieta	22	4.3	23	5.6	5.6	6.0
Otras	7	0.7	10	1.9	1.9	7.2
TAMAULIPAS	81	24.5	80	38.3	172	69.9
Malamoros	50	15.3	35	21.4	78	35.7
Reynosa/ Río Bravo	17	6.7	29	13.6	51	21.9
Nuevo Laredo	14	2.5	16	3.3	43	12.3
OTROS ESTADOS	30	2.9	33	5.3	127	21.1
TOTAL	620	123.9	789	217.5	1,490	389.2

* miles de empleados.

Fuente: In Bond Industry-Industria Maquiladora 1989.

Crecimiento de la Industria Maquiladora en México*
1966-1993

Año	Total de plantas	Total de empleos	Costo en dólares 1/
1966	12	3,00	0.29
1970	120	20,327	0.42
1975	454	67,214	0.82
1980	620	123,879	0.89
1981	605	130,102	1.12
1982	588	122,493	1.38
1983	629	173,128	0.67
1984	722	202,078	0.69
1985	789	217,544	0.73
1986	987	268,388	0.58
1987	1,259	322,743	0.51
1988	1,491	389,245	0.69
1989	1,795	437,064	n.d.
1990	1,920	446,258	n.d.
1991	2,013	486,723	n.d.
1992	2,129	511,339	n.d.
1993	2,156	543,784	n.d.

* Hasta abril de 1993.

N.D.: no disponible.

1/ Para ciudades de la frontera norte. Salario mínimo en pesos por hora, convertido al promedio anual de tipo de cambio efectivo peso/dólar. No incluye prestaciones.

Valor agregado por la Industria Maquiladora por Producto Procesado
(millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988
Total Nacional	1,267.2	1,294.5	1,598.1	2,337.4
Producto alimenticios	10.3	10.9	15.7	23.3
Productos textiles	87.2	83.5	101.4	127.7
Calzado y productos de cuero	20.9	16.8	19.5	28.2
Muebles de madera y metal	49.9	55.0	78.4	126.5
Productos químicos	1.8	4.4	10.0	18.3
Equipo de transporte	329.5	307.9	381.6	596.3
Equipo y herramienta no eléctricos	20.3	24.9	28.2	37.3
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	240.5	269.5	283.4	382.1
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	326.8	315.1	393.2	585.8
Juguetes y artículos deportivos	39.6	40.7	44.3	66.4
Otras industrias manufactureras	88.1	117.0	191.5	282.9
Servicios	52.4	48.8	50.9	62.7

Fuente: In Bond Industry-Industria Maquiladora 1989.

MATERIAS PRIMAS, ENVASES Y EMPAQUES SEGUIR EN PROCEDENCIA NACIONAL Y/O EXTRANJERA							
INDICADOR DE SERVICIOS							
PERIODO	TOTAL NACIONAL				ESTADOS FRONTERIZOS		
	IMPORTACION	PARTICIPACION %	NACIONALES	PARTICIPACION %	IMPORTACION	PARTICIPACION %	NACIONALES
1991							
ENERO	2 482.3	98.4	39.1	1.8	2 310.8	98.2	19.8
ENE-FEBRERO	4 806.6	98.1	60.8	1.8	4 486.6	98.8	80.4
ENE-MARZO	7 268.0	98	147.7	2	6 768.6	98.8	84
ENE-ABRIL	10 708.2	98.2	201.2	1.8	10 040.3	98.9	110.8
ENE-MAYO	14 312.6	98.3	264.4	1.7	13 422.1	98	140
ENE-JUNIO	17 282.7	98.2	307.8	1.8	16 183.8	98	188.1
ENE-JULIO	20 382.8	98.2	366.2	1.8	19 061.1	98	192
ENE-AGOSTO	23 842.7	98.3	418.6	1.7	22 428.4	98.4	140.7
ENE-SEPTIEMBRE	27 183.1	98.3	473	1.7	25 418.8	98	244.8
ENE-OCTUBRE	30 818.7	98.3	636.7	1.7	28 892.8	98.1	272.8
ENE-NOVIEMBRE	34 333.7	98.3	808.1	1.7	32 038.6	98	307.6
ENE-DICIEMBRE	38 832.1	98.2	871.8	1.8	34 411.7	98	337.3
1992 P.							
ENERO	3 346.4	98.1	43.3	1.8	3 090.2	98.1	27.8
ENE-FEBRERO	6 744.1	98.2	124.1	1.8	6 264.2	98.1	66.3
ENE-MARZO	10 414.4	98.2	183	1.8	9 887.2	98.1	88.7
ENE-ABRIL	13 628.7	97.8	313.3	2.2	13 011.0	98.7	173.8
ENE-MAYO	17 358.7	97.8	376.1	2.1	16 383.1	98.8	202
ENE-JUNIO	21 481.3	97.8	448.3	2.1	20 161.3	98.8	238.6
ENE-JULIO	24 987.2	97.8	620	2.1	23 410.8	98.8	271.6
ENE-AGOSTO	28 698.2	98	690	2	26 892.0	98.8	310
ENE-SEPTIEMBRE	32 831.1	98	858.4	2	30 884.4	98.8	346.7
ENE-OCTUBRE	36 628.3	98	730.8	2	34 362.7	98.8	381.2
ENE-NOVIEMBRE	40 666.7	98	804.8	2	38 046.8	98.8	422.2
ENE-DICIEMBRE	43 748.2	98	886.1	2	41 046.3	98.8	471.8
1993							
ENERO	4 044.1	98.3	68.2	1.7	3 790.3	98	38.2
ENE-FEBRERO	8 316.1	98.3	146.1	1.7	7 785.1	98.8	84.6
ENE-MARZO	12 883.9	98.2	228.3	1.8	12 168.0	98.9	132.3
ENE-ABRIL	17 314.8	98.2	310.1	1.8	16 011.0	98.8	176.1
ENE-MAYO	21 668.1	98.2	384.8	1.8	20 286.1	98.8	217.6
ENE-JUNIO	26 828.7	98.2	489.6	1.8	24 163.8	98	262.1
ENE-JULIO	30 124.0	98.2	661.6	1.8	28 183.2	98.8	302.8
ENE-AGOSTO	36 326.6	98.2	661.1	1.8	33 073.6	98.8	361.3
ENE-SEPTIEMBRE	40 376.6	98.2	732.3	1.8	37 778.6	98	383.8
ENE-OCTUBRE	46 486.3	98.2	811.4	1.8	42 612.6	98	438.7
ENE-NOVIEMBRE	50 686.3	98.2	907.7	1.8	47 374.4	98.8	503.6
ENE-DICIEMBRE	64 884.0	98.2	888.6	1.8	61 266.6	98.8	600.8
1994							
ENERO	4 861.6	98.6	72.1	1.5	4 527.8	98.2	62.1
ENE-FEBRERO	10 064.4	98.6	138.2	1.4	9 384.2	98.2	71.8
ENE-MARZO	16 342.1	98.6	211.3	1.4	14 382.7	98.2	112.6
ENE-ABRIL	20 643.4	98.8	287.7	1.4	19 282.2	98.3	128.2
ENE-MAYO	28 211.0	98.8	368.2	1.4	24 447.0	98.2	200.1

NOTA: A PARTIR DEL 10. DE ENERO DE 1993, TODA LA SERIE HISTORICA SE DIVIDIO ENTRE 1,000, ASÍ EL PUNTO DECIMAL SE RECONOIO TRES DIGITOS A LA IZQUIERDA.

PI CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INDICA

FUENTE: INEGI. ESTADISTICA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA POR RAMA, 1980-1993								
ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS				EMPLEO			
	1986	1993	CRECIMIENTO		1986	1993	CRECIMIENTO	
			1980/1986	1986/1993			1980/1986	1986/1993
ALIMENTARIA	15	61	17.8	21.3	3 167	7 852	16	24.9
TEXTIL	145	411	3.4	16.3	26 847	66 085	6.1	12.6
CUERO Y CALZADO	39	57	12.7	5.8	4 732	7 574	17.5	8.8
MUEBLES	108	307	11.2	17.3	11 809	35 546	46.4	14.7
PROD. QUIMICOS	6	125	-3.5	79.8	303	12 599	16.6	87.5
AUTOPARTES	94	171	4.7	9.2	52 980	124 539	36.9	13.8
MAQ. Y EQUIPO ELECTRICO	29	45	12.7	6.8	3 511	5 352	17.1	6.6
MAQ. Y AP. ELEC. Y ELECTRONICOS	89	118	4.9	4.2	50 682	57 712	7.2	2.3
MAT. Y ACC. ELEC. Y ELECTRONICOS	229	430	5.9	9.6	67 902	131 813	7.7	10.1
ART. DEPORTIVOS Y JUGUETES	23	42	3.7	6.5	6 779	7 879	15.8	6.9
OTRAS INDUSTRIAS	155	315	15.3	16.9	21 388	57 578	16.8	23.4
SERVICIOS	50	113	9.2	12.5	18 261	26 604	18.8	8.8
TOTAL FRONTERA	843	1 587	7.9	9.7	227 563	394 334	12.5	8.3
TOTAL INTERIOR	144	608	14.5	23.9	40 825	146 899	19.2	20.7
TOTAL NACIONAL	987	2 195	9.4	12.3	268 388	541 233	14.2	10.7

FUENTE: GARCIA ROCHA, ADALBERTO. "LA POLITICA INDUSTRIAL EN MEXICO". P. 107

PRINCIPALES INDICADORES DE LAS PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION POR GRUPOS DE ACTIVIDAD ECONOMICA

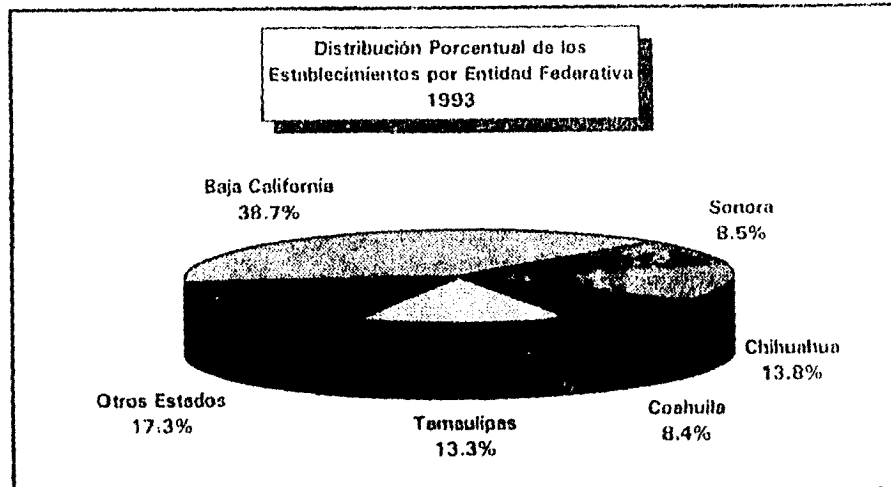
PERIODO	TOTAL NACIONAL			SELECCION, PREPARACION EMPAQUE Y ENLATADO DE ALIMENTOS			FABRICACION DE CALZADO E INDUSTRIA DEL CUERO			ENSAMBLE DE MUEBLES, SUS ACCESORIOS Y OTROS PROD. DE MADERA Y METAL		
	Num. de estabec.	Personal ocupado	Valor agregado m	Num. de estabec. b/	Personal ocupado b/	% en el val. agregado total	Num. de estabec. b/	Personal ocupado b/	% en el val. agregado total	Num. de estabec. b/	Personal ocupado b/	% en el val. agregado total
	1991											
ENERO	1818	431 684	839 697	48	9 888	2.4	60	7 202	1.4	242	23 147	6.2
FEBRERO	1830	442 684	883 307	48	9 285	2.6	61	7 315	1.2	245	23 888	6
MARZO	1848	445 752	961 889	60	9 595	2.8	61	7 189	1.2	248	24 544	6.9
ABRIL	1867	449 802	984 130	61	9 758	2.9	61	7 100	1.2	248	24 775	6.9
MAYO	1877	461 605	1 021 052	60	9 188	2.6	61	7 109	1.2	252	25 278	6.9
JUNIO	1921	486 844	1 028 978	62	9 729	2.5	63	7 267	1.2	259	25 403	6.8
JULIO	1943	474 957	1 035 007	62	9 368	2.1	63	7 424	1.2	258	28 334	6.8
AGOSTO	1948	478 634	1 087 804	61	9 132	1.8	63	7 488	1.2	261	28 544	6.3
SEPTIEMBRE	1955	490 615	1 089 023	60	7 540	1.7	64	7 554	1.2	263	29 127	6.4
OCTUBRE	1970	488 018	1 208 848	60	6 328	1.4	64	7 692	1.2	262	28 250	6.2
NOVIEMBRE	1989	484 557	1 150 397	61	6 102	1.5	64	7 576	1.2	265	28 642	6.4
DICIEMBRE	2013	488 145	1 305 857	62	6 616	2.4	66	7 638	1.4	268	27 951	5.2
1992 P.												
ENERO	2019	485 205	1 055 517	65	9 712	2.9	64	7 262	1.2	271	26 276	6.9
FEBRERO	2028	493 722	1 093 056	66	10 029	2.7	64	7 271	1.2	277	27 132	6
MARZO	2048	495 951	1 202 585	68	10 010	2.7	64	7 142	1.2	279	28 062	6.1
ABRIL	2050	497 782	1 289 429	68	9 829	2.4	64	7 156	1.2	280	27 955	5.6
MAYO	2063	500 820	1 248 104	69	10 242	2.6	68	7 289	1.2	278	28 121	6.2
JUNIO	2069	510 162	1 281 910	68	10 244	2.4	65	7 266	1.2	280	28 055	6
JULIO	2080	509 021	1 238 851	69	9 195	2.3	66	7 267	1.2	285	28 450	5.6
AGOSTO	2085	512 761	1 280 534	69	9 324	2.7	68	7 290	1.2	289	28 846	6.2
SEPTIEMBRE	2094	511 751	1 297 255	68	9 627	2.4	68	7 268	1.4	289	29 858	6.2
OCTUBRE	2105	520 805	1 321 428	68	10 897	2.4	69	7 266	1.2	291	31 085	6.2
NOVIEMBRE	2125	520 280	1 030 885	68	10 883	3.2	62	7 727	1.1	292	30 151	5.8
DICIEMBRE	2129	510 026	1 422 348	67	10 054	2.8	62	7 698	1.2	292	29 955	5.8
1993												
ENERO	2075	514 988	1 180 699	66	9 911	3.2	64	7 210	1.1	291	30 081	6.2
FEBRERO	2082	525 727	1 302 131	69	16 824	3.2	63	7 424	1.1	295	31 208	6.9
MARZO	2090	542 381	1 473 082	69	16 822	3.4	63	7 375	1.1	289	31 266	6.9
ABRIL	2104	546 702	1 461 374	69	14 220	3.2	61	7 112	1.1	289	32 175	6.7
MAYO	2105	547 205	1 415 810	68	12 472	3.2	60	7 080	1.1	287	31 421	6
JUNIO	2164	540 200	1 622 517	60	12 005	3.2	69	7 241	1.1	305	32 492	5.2
JULIO	2173	542 640	1 438 261	60	12 585	3.3	68	7 222	1.2	308	31 052	6.4
AGOSTO	2178	544 478	1 457 422	60	11 266	3	67	7 452	1.2	308	31 852	6.1
SEPTIEMBRE	2182	552 078	1 488 919	60	11 280	2.6	67	7 542	1.2	307	32 271	6.0
OCTUBRE	2187	548 895	1 462 175	60	7 754	1.9	66	7 439	1.2	307	32 992	6.4
NOVIEMBRE	2192	544 726	1 468 175	60	7 895	2.1	66	7 414	1.2	305	34 218	6.2
DICIEMBRE	2195	541 222	1 567 584	61	7 652	1.8	67	7 574	1.4	307	34 546	6.4
1994												
ENERO	2157	545 054	1 282 440	61	7 857	1.9	67	7 269	1.2	299	35 520	7.1
FEBRERO	2122	554 006	1 430 671	66	7 175	1.9	66	7 260	1.1	285	33 852	5.7
MARZO	2085	557 659	1 608 922	64	7 000	1.6	67	7 195	1.2	281	34 592	6.4
ABRIL	2069	588 520	1 559 528	64	7 426	1.8	66	7 211	1.1	278	34 575	6.2
MAYO	2052	588 117	1 627 858	62	7 264	1.7	67	7 282	1.1	279	35 990	6.2

PRINCIPALES INDICADORES DE LAS PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION POR GRUPOS DE ACTIVIDAD ECONOMICA												
PERIODO	PRODUCTOS QUIMICOS			CONSTRUCCION, RECONSTRUCCION Y ENSAMBLE DE EQUIPO DE TRANSPORTE 2/			ENSAMBLE Y REPARACION DE EQUIPO HERRAMIENTA Y SUS PARTES 3/			ENSAMBLE DE MAQUINARIA, EQUIPO, APARATOS Y ARTICULOS ELECTRONICOS 4/		
	Num. de establec. b/	Personas ocupado b/	Valor agregado	Num. de establec. b/	Personas ocupado b/	% en el val. agregado total	Num. de establec. b/	Personas ocupado b/	% en el val. agregado total	Num. de establec. b/	Personas ocupado b/	% en el val. agregado total
1991												
ENERO	84	7 079	1.8	183	103 591	27	41	4 645	1.4	104	48 898	12.3
FEBRERO	84	7 417	1.8	183	130 557	28.8	41	4 855	1.3	105	45 679	11.6
MARZO	89	7 381	2	185	106 623	26.9	42	5 017	1.3	106	48 269	11.5
ABRIL	90	7 818	2.1	185	107 372	26.7	42	4 924	1.3	107	48 615	11.4
MAYO	92	7 854	2.1	185	110 444	26.3	42	4 913	1.2	111	48 155	10.9
JUNIO	95	8 039	1.9	188	115 911	26.7	43	5 224	1.5	112	50 890	12.3
JULIO	97	7 765	2.1	188	117 396	26.9	43	5 139	1.5	111	55 800	13.3
AGOSTO	87	7 843	1.8	185	119 727	28.1	43	5 122	1.3	112	49 950	9.3
SEPTIEMBRE	98	7 315	1.4	187	127 123	28.8	43	5 165	1.3	112	51 005	10.6
OCTUBRE	99	7 773	1.8	188	131 701	29.5	44	5 575	1.3	112	51 477	10.6
NOVIEMBRE	98	7 718	2	188	128 291	28.7	45	5 417	1.3	114	51 109	11.2
DICIEMBRE	106	7 843	1.8	198	128 638	28.4	45	5 146	1.2	114	49 472	9.8
1992												
ENERO	106	8 157	2.1	170	127 407	29.2	48	5 175	1.3	115	50 248	13.3
FEBRERO	108	8 612	2.1	167	121 360	28.2	48	5 345	1.4	116	53 190	10.7
MARZO	110	8 800	2.1	165	122 113	27.4	48	5 384	1.4	117	52 079	11.8
ABRIL	114	8 830	2	164	126 406	27	48	5 398	1.3	117	52 982	11.5
MAYO	114	9 051	2.2	165	125 412	28	48	5 035	1.1	117	53 026	12.7
JUNIO	114	9 316	2.1	164	126 299	27.4	44	5 017	1.6	118	53 538	11.5
JULIO	115	9 539	2.2	164	125 550	26.9	44	5 029	1.4	118	54 243	10.5
AGOSTO	118	10 080	2.1	164	123 280	28.6	45	5 090	1.3	118	54 948	10.5
SEPTIEMBRE	118	9 909	2.1	162	123 148	28.6	45	5 001	1.5	118	53 218	11.8
OCTUBRE	120	9 888	2.2	164	122 872	27.4	45	5 148	1.4	117	57 551	11.4
NOVIEMBRE	121	10 079	2.3	165	122 814	28.4	45	5 239	1.4	117	57 261	11.3
DICIEMBRE	121	8 580	2.6	165	122 543	27.2	45	5 187	1.2	115	56 011	12.3
1993												
ENERO	118	9 873	2.2	165	128 086	27.8	45	5 109	1.2	114	55 591	11
FEBRERO	120	10 329	2.1	167	130 454	28	45	5 127	1.2	114	56 810	11
MARZO	124	11 657	2.4	167	131 024	29.3	45	5 073	1.2	114	58 128	10.5
ABRIL	128	11 726	2.2	171	133 775	30.8	44	5 132	1.2	114	57 044	10
MAYO	124	11 780	2.5	172	134 077	30.1	44	5 351	1.3	115	58 428	11
JUNIO	125	11 508	2.5	170	124 613	27.5	42	5 275	1.2	116	57 614	10.7
JULIO	129	12 120	2.5	171	121 778	26.7	45	5 370	1.2	115	58 340	11
AGOSTO	128	12 264	2.3	170	121 518	26.4	45	5 512	1.3	115	58 700	10.8
SEPTIEMBRE	128	12 394	2.4	170	124 268	26.2	45	5 540	1.4	115	58 908	10.8
OCTUBRE	127	12 858	2.5	169	122 558	26.8	45	5 550	1.3	116	59 098	10.5
NOVIEMBRE	125	12 710	2.4	171	124 257	26.5	45	5 512	1.3	118	58 897	11.7
DICIEMBRE	125	12 598	2.5	171	124 539	27.5	45	5 332	1.3	118	57 712	10.5
1994												
ENERO	123	12 426	2.4	171	126 878	28.5	41	5 379	1.2	116	58 102	11.1
FEBRERO	119	12 431	2.4	170	127 490	27.4	44	4 439	1.3	117	58 828	10.9
MARZO	115	12 021	2.3	171	126 546	28.3	44	5 522	1.3	118	60 700	11.1
ABRIL	114	12 779	2.4	171	130 860	29	43	5 488	1.2	116	61 766	11.3
MAYO	113	12 688	2.3	169	143 223	28.6	43	5 691	1.4	116	62 701	10.9

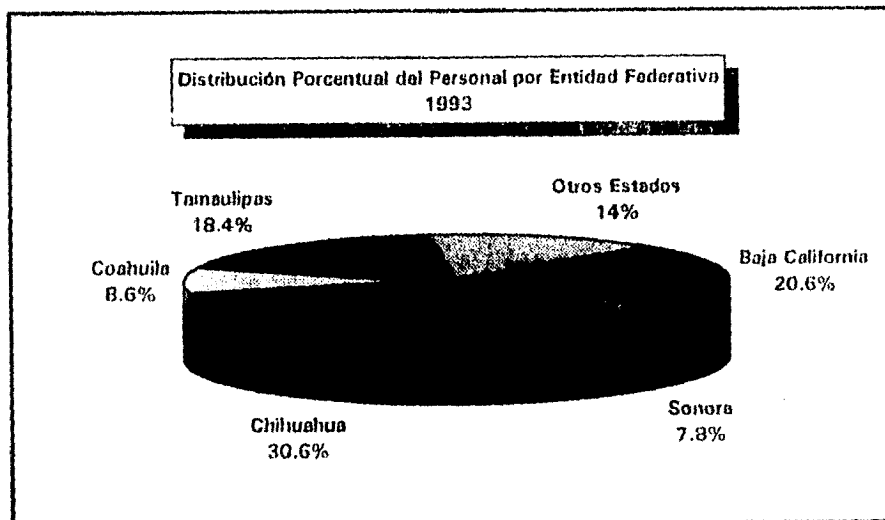
PRINCIPALES INDICADORES DE LAS PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION POR GRUPOS DE ACTIVIDAD ECONOMICA												
PERIODO	MATERIALES Y ACCESORIOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS			ENSAMBLE DE JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS			OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS			SERVICIOS		
	Núm. de establec. b/	Personal ocupado b/	Valor agregado	Núm. de establec. b/	Personal ocupado b/	% en el val. agregado total	Núm. de establec. b/	Personal ocupado b/	% en el val. agregado total	Núm. de establec. b/	Personal ocupado b/	% en el val. agregado total
1891												
ENERO	381	110 083	26.3	32	7 201	1.8	281	48 043	10.6	87	22 563	3.4
FEBRERO	386	112 624	26.6	33	7 818	2.6	290	48 743	11	89	23 864	3.2
MARZO	385	111 885	26.2	34	7 690	2.2	282	48 308	11.3	88	24 671	3.6
ABRIL	385	112 348	26.2	34	8 204	2.3	281	49 630	11.9	90	24 958	3.2
MAYO	387	111 950	24.3	34	7 832	2.3	283	49 404	11.8	90	24 330	3.2
JUNIO	394	112 710	26.8	34	8 447	2	300	50 317	12	95	24 768	3
JULIO	395	114 188	26.8	34	8 233	2.1	305	50 621	12.5	98	24 725	3.3
AGOSTO	396	118 111	24.4	35	8 848	2.2	305	52 388	14.2	95	24 374	2.7
SEPTIEMBRE	396	117 619	24.9	36	8 499	2.1	304	54 465	12.3	95	27 056	2.8
OCTUBRE	398	118 628	24.8	36	8 376	2.1	306	55 608	11.7	97	24 478	2.7
NOVIEMBRE	398	118 329	24.6	36	8 180	2.3	310	53 708	10.7	101	26 749	3.2
DICIEMBRE	401	116 421	27.7	38	7 103	1.6	313	64 220	11.2	102	25 438	3.4
1892 P/												
ENERO	400	115 127	23.6	36	7 636	2.6	314	62 376	10.7	102	28 275	3.4
FEBRERO	403	119 760	24.6	38	8 018	2.3	310	64 635	10.9	104	26 395	3.4
MARZO	408	121 387	24.3	38	8 102	2	311	64 095	10.7	104	26 863	3.4
ABRIL	411	120 908	22.6	38	8 066	1.7	308	62 985	9.8	104	27 025	3.2
MAYO	412	121 894	24.1	38	8 000	1.8	309	63 759	10	101	26 163	3.1
JUNIO	413	125 623	25	38	7 840	1.8	305	63 905	10.6	103	27 306	3.4
JULIO	413	126 000	26.2	38	8 421	1.8	303	63 818	11.2	102	28 086	3.4
AGOSTO	410	126 279	24.8	38	8 960	1.7	304	66 963	10.3	107	27 817	3.6
SEPTIEMBRE	410	126 848	24.9	40	8 128	1.6	307	65 868	10.8	108	27 062	3.6
OCTUBRE	410	127 441	24.6	40	8 691	1.6	306	65 601	10.8	105	27 052	3.4
NOVIEMBRE	414	127 352	22.9	40	8 478	1.6	310	64 837	10.6	108	27 284	3.6
DICIEMBRE	418	123 911	24	38	7 448	1.3	313	63 689	10.6	108	28 581	3.7
1893												
ENERO	402	124 764	24.2	36	8 174	1.6	304	63 328	10.6	106	28 730	3.7
FEBRERO	401	125 933	23.8	38	8 841	1.8	303	65 119	10.3	107	27 641	3.4
MARZO	408	130 679	23.2	37	8 976	1.3	301	68 866	10.7	110	27 902	3.9
ABRIL	408	132 708	22.6	37	8 853	1.4	297	65 386	10.6	109	27 931	3.6
MAYO	410	130 830	22.8	37	9 072	1.5	287	65 247	9.8	109	27 923	3.8
JUNIO	422	132 096	26.6	38	9 476	1.4	303	64 924	9.8	115	27 847	3.6
JULIO	424	133 312	24.6	38	9 883	2.2	300	66 091	9.7	116	28 263	4.1
AGOSTO	428	133 637	24.9	38	10 124	2.3	308	66 280	9.8	114	28 376	3.7
SEPTIEMBRE	427	134 703	25.6	38	9 818	1.7	309	67 436	10	116	28 799	3.8
OCTUBRE	425	134 130	26	40	9 442	1.8	316	68 967	10.6	116	28 668	3.8
NOVIEMBRE	427	134 678	26.4	40	9 207	1.4	314	68 467	10.2	116	28 166	3.6
DICIEMBRE	430	131 813	24.6	42	7 869	1.6	315	67 878	10.6	119	28 604	3.7
1894												
ENERO	418	131 808	23.6	43	9 606	1.3	311	67 746	10.4	110	28 289	3.6
FEBRERO	411	135 479	24.9	41	8 878	1.6	316	61 431	10.6	107	26 289	3.6
MARZO	406	137 676	24.6	40	9 147	1.8	311	62 783	10.2	104	26 721	3.8
ABRIL	407	141 167	24.6	39	8 868	1.6	307	63 262	10.4	104	26 683	3.8
MAYO	398	143 810	24.3	38	9 312	1.6	312	66 016	10.6	104	24 982	3.6

1/ Se refiere a otros productos confeccionados con textiles y otros materiales. 2/ Incluye accesorios. 3/ Excepto eléctrico. 4/ Incluye electrónicos.

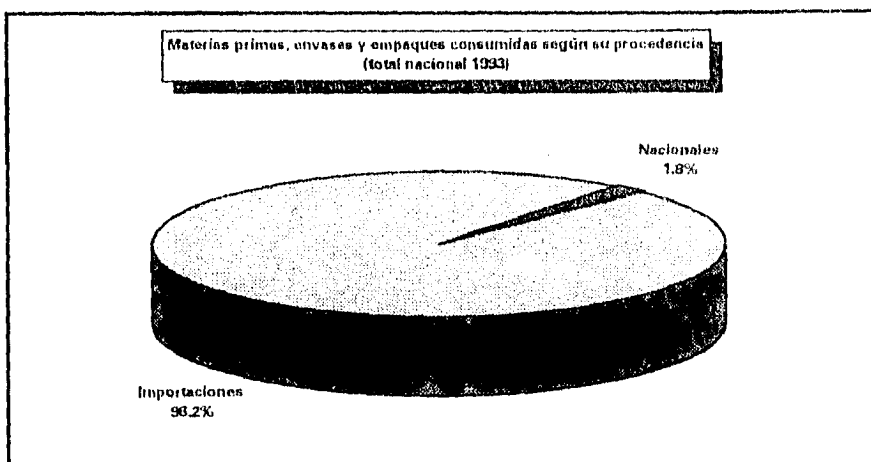
a/ Miles de Nuevos Pisos b/ Promedios P/ Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica. FUENTE: INEGI



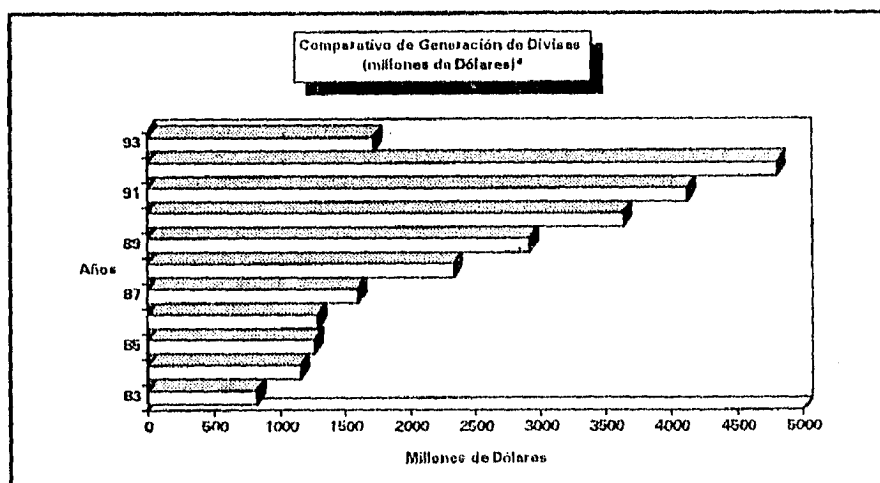
Fuente: Avance de Información Económica, Industria Maquiladora de Exportación, marzo de 1994. INEGI.



Fuente: INEGI.

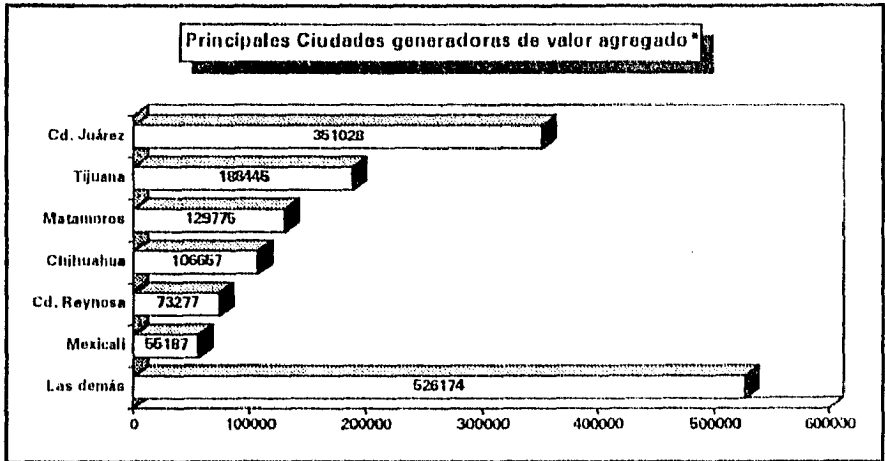


Fuente: INEGI.



* Cifras al mes de abril de 1993.

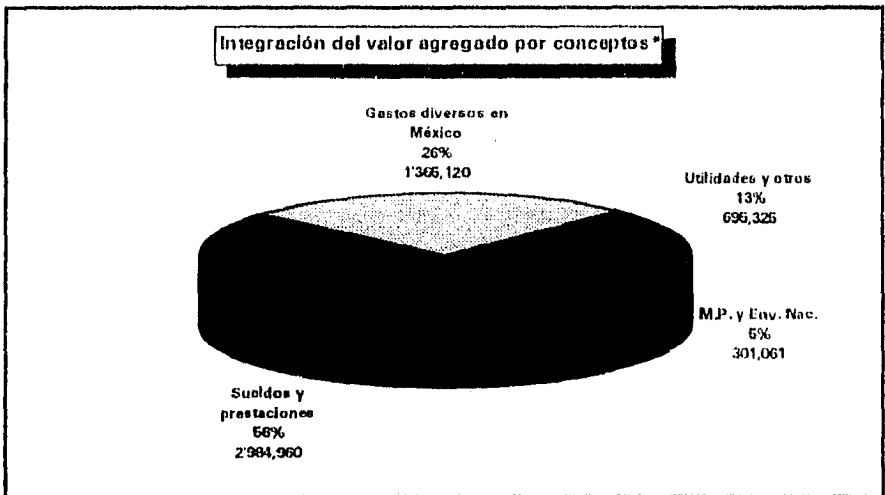
Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.



Total Generado NS 1'430,537.00.

* Datos hasta el mes de abril de 1993.

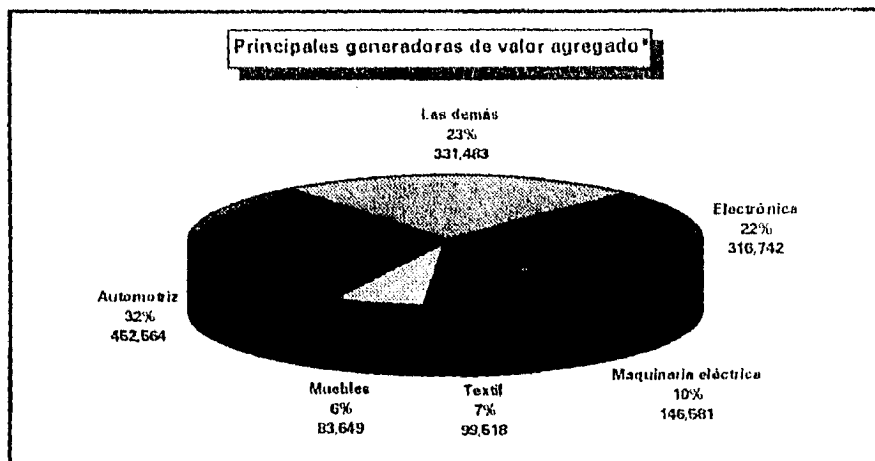
Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.



Valor Total 5'346,446 mles de Nuevos Pesos.

* Acumulado hasta abril de 1993.

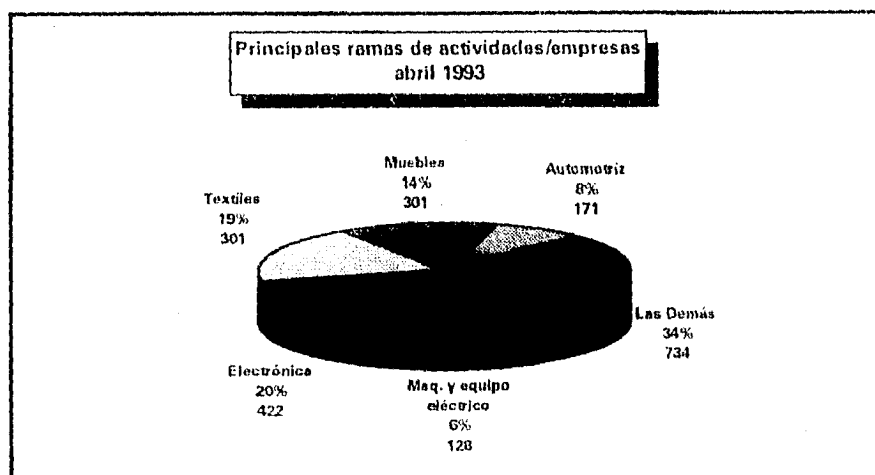
Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.



Total Nacional 1'430,537 miles de Nuevos Pesos.

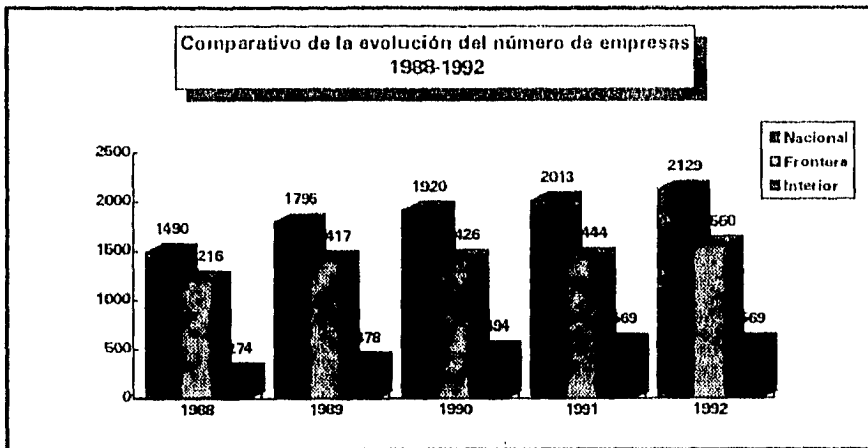
* Valor agregado correspondiente al mes de abril de 1993.

Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.

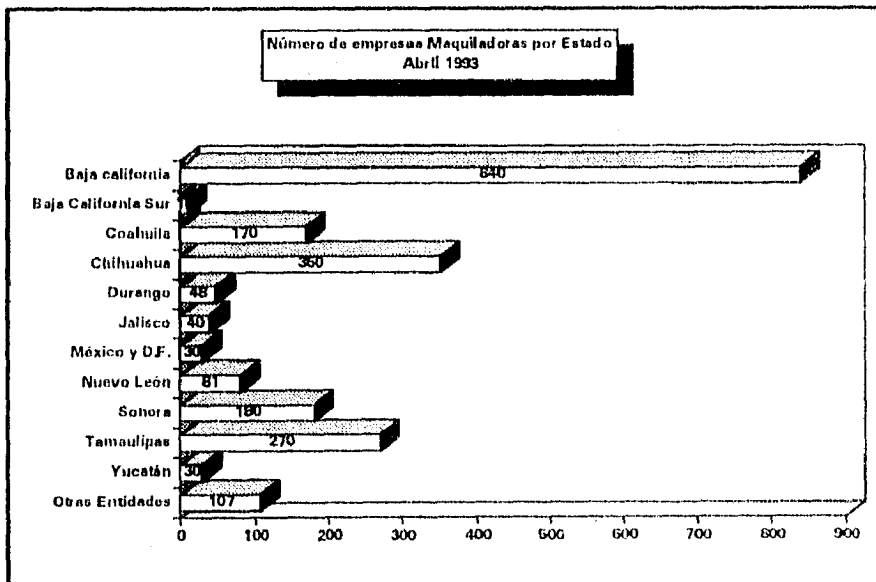


Total Nacional 2,156.

Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.

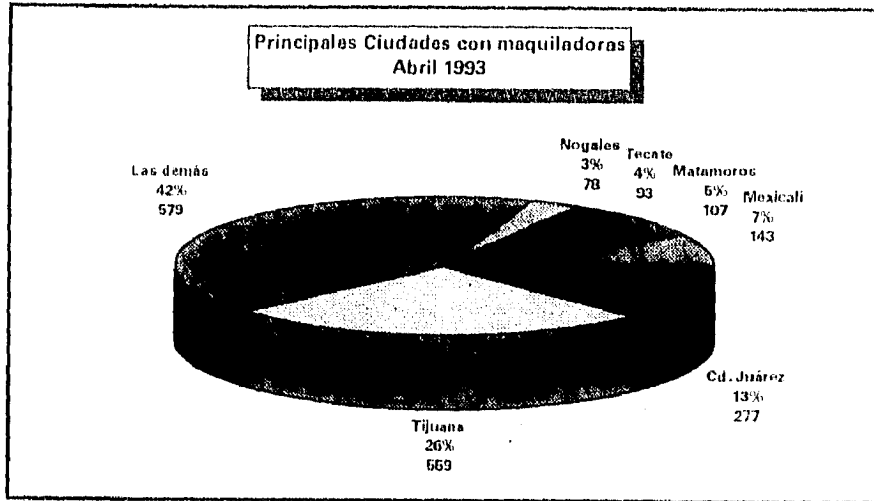


Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.



Total Empresas 2,156.

Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.



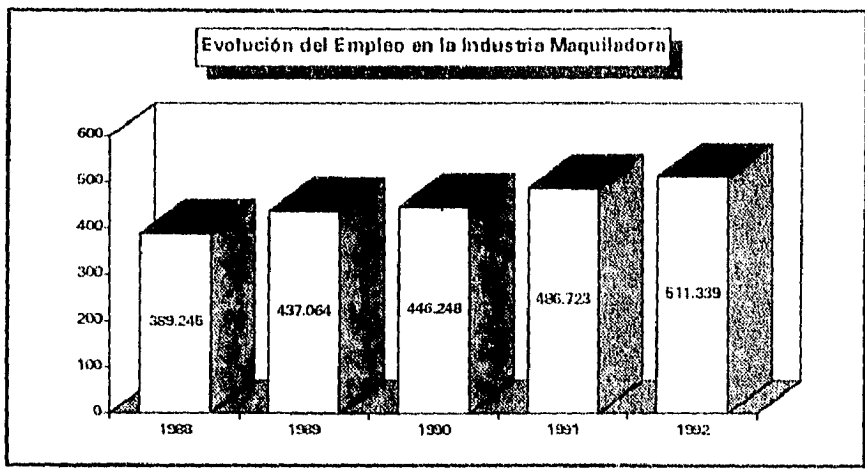
Total 2,156.

Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.

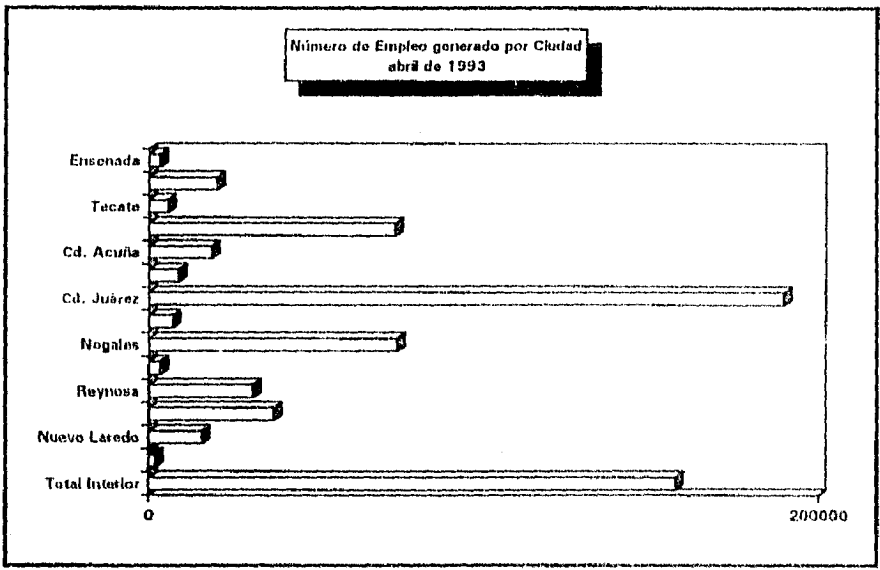


Total nacional 2,156.

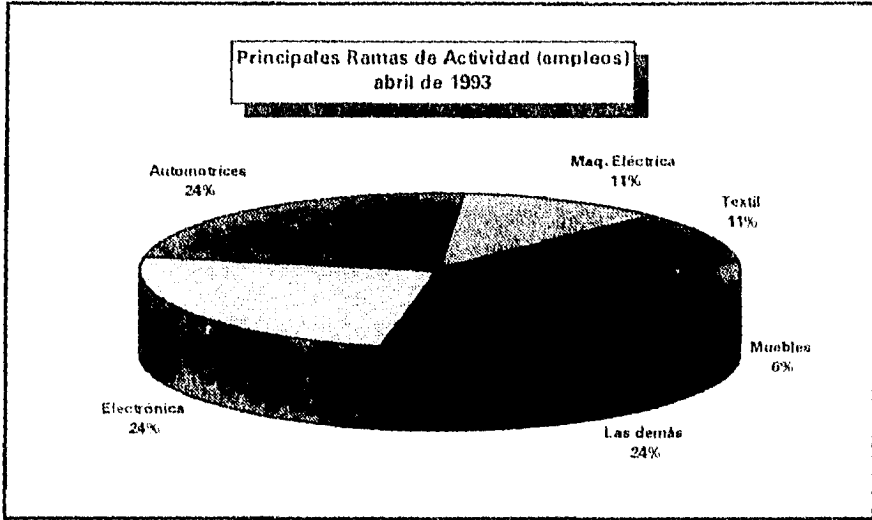
Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.



Total Nacional.
Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.



Total Nacional 543,784.
Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.



Total Nacional 543.784.

Fuente: Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994.

*Decreto para el Fomento y
Operación de la
Industria Maquiladora de Exportación*

Anexo III

**Decreto para el Fomento y Operación de la Industria
Maquiladora de Exportación***

Al margen un sello con el Estado Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Presidencia de la República.

CARLOS SALINAS DE GORTARI, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que al Ejecutivo Federal confiere la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y con fundamento en lo dispuesto por los artículos 21, 27, 31, 32, 32 Bis, 34, 36, 37 y 40 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y 63, 75 al 81, 84 al 89, 110 y 116 de la Ley Aduanera, y

CONSIDERANDO

Que los lineamientos de la Política Nacional y Regional en el marco de la integración del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, consideran prioritario el fomento y promoción de la industria maquiladora de exportación;

Que de conformidad con el proceso de apertura externa de nuestra economía, la industria maquiladora por sus actividades orientadas hacia los mercados del exterior, es un importante sector generador de divisas para el país, que contribuye además, a elevar la competitividad de la industria nacional;

Que la maquiladora es una importante fuente generadora de empleo, así como de capacitación y adiestramiento de la mano de obra que contribuye al fortalecimiento de la actividad económica nacional;

Que esta industria es un factor relevante de impulso al desarrollo, que coadyuva a la desconcentración industrial y al aprovechamiento de los recursos nacionales existentes y que es una plataforma para la exportación indirecta de los productos de la industria nacional;

Que la industria maquiladora a través de sus diversas actividades es de manera creciente un sector transmisor y generador de tecnología;

* Publicado en el Diario Oficial de la Federación del 22 de diciembre de 1989.

Que es necesario establecer lineamientos de promoción y fomento ágiles, descentralizados, claros y estables que permitan satisfacer las necesidades actuales de operación y desarrollo de sus actividades, he tenido a bien expedir el siguiente

DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION

CAPITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTICULO 1o.- El presente Decreto tiene por objeto promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a realizar actividades de maquila de exportación, mediante la aplicación de un mecanismo ágil y descentralizado que otorgue facilidades para la operación eficiente de dichas empresas.

ARTICULO 2o.- Las empresas maquiladoras de exportación deberán atender a las siguientes prioridades nacionales:

- I.- Crear fuentes de empleo;
- II.- Fortalecer la balanza comercial del país a través de una mayor aportación neta de divisas;
- III.- Contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a elevar la competitividad internacional de la industria nacional, y
- IV.- Elevar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología al país.

ARTICULO 3o.- Para los efectos del presente Decreto se entiende por:

- I.- Ley, a la Ley Aduanera;
- II.- Reglamento, al Reglamento de la Ley Aduanera;
- III.- Secretaría, a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
- IV.- Grupo de Trabajo, al Grupo de Trabajo para la Industria Maquiladora de Exportación;
- V.- 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 en los términos de este Decreto. Asimismo, aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta;
- VI.- Maquiladora, a la empresa, persona física o moral, a la que en términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila y exporte la totalidad de su producción, sin perjuicio de la excepción prevista en el artículo 19 de este ordenamiento;
- VII.- Maquiladora por capacidad ociosa, a la empresa, persona física o moral, que establecida y orientada a la producción para el mercado nacional, le sea aprobado

en los términos del presente ordenamiento, un programa de maquila para la exportación;

VIII.- Ventanilla única, a la que establezca la Secretaría para efectuar en favor de las empresas a que se refiere este Decreto, que formulen su solicitud a través del formato único que se les proporcione, los siguientes actos y trámites:

- a) Aprobación de los programas;
 - b) Inscripción en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora;
 - c) Registro ante la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, en su caso;
 - d) Registro ante la Secretaría de Relaciones Exteriores;
 - e) Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
 - f) Inscripción ante el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, y
 - g) Entrega de los formularios y guías correspondientes para la inscripción en el Instituto Mexicano del Seguro Social, y
- IX.- Programa, a la declaración de actividades de operación de maquila de acuerdo al formato único en el que se especificará:
- a) Datos de la empresa;
 - b) Descripción del proceso;
 - c) Características del producto o servicio;
 - d) Lista de bienes que se propone importar temporalmente, para ser utilizados en la operación de maquila, y
 - e) Los demás requisitos que sean exigidos por la Secretaría.

ARTICULO 4o.- Las empresas acogidas a este Decreto serán beneficiadas por el sistema simplificado de despacho aduanero.

CAPITULO II

DE LOS PROGRAMAS DE MAQUILA DE EXPORTACION

ARTICULO 5o.- La Secretaría a través de la ventanilla única, podrá autorizar los programas a las personas físicas que acrediten su nacionalidad mexicana o a las personas morales que demuestren estar debidamente constituidas en los términos de la legislación nacional, y que además de cumplir con los requisitos previstos en este Decreto exporten la totalidad de su producción, o se trate de maquiladoras por capacidad ociosa.

ARTICULO 6o.- Con el objeto de promover el desarrollo regional equilibrado y apoyar la descentralización industrial, la Secretaría autorizará, en su caso, la ubicación de las maquiladoras de nueva creación o las ampliaciones de las ya existentes, en cualquier zona del territorio nacional destinada al desarrollo industrial y de conformidad con los programas nacional, estatales y municipales de desarrollo urbano.

ARTICULO 7o.- Al aprobar el programa la Secretaría asignará a cada empresa la clave que le corresponda dentro del Registro Nacional de la Industria Maquiladora, la que

deberá ser utilizada en todos los trámites que se realicen ante las dependencias o entidades de la Administración Pública Federal, sin perjuicio de otros registros que aquellas requieran.

ARTICULO 8o.- Los interesados en que se les apruebe o amplíe un programa, deberán presentar ante la ventanilla única la solicitud de aprobación o ampliación, en las formas que para el efecto se establezcan.

ARTICULO 9o.- La Secretaría comunicará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los términos en los que fue aprobado el programa o la ampliación del mismo, en un plazo que no excederá de tres días hábiles a partir de su aprobación.

ARTICULO 10o.- A quien se apruebe o amplíe un programa podrá importar temporalmente, en los términos del mismo y conforme a la Ley y el Reglamento, las siguientes mercancías:

- I.- Materias primas y auxiliares, así como envases, material de empaque, etiquetas y folletos necesarios para complementar la producción base del programa;
- II.- Herramienta, equipos y accesorios de producción, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo;
- III.- Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, y
- IV.- Cajas de trailers y contenedores.

Tratándose de los bienes a que se refiere la fracción I de este artículo, se autorizará su importación temporal con vigencia máxima de un año. Una vez importados, su permanencia en el país no deberá exceder de un plazo máximo de seis meses, contados a partir de la fecha en que se importen; dicho plazo podrá prorrogarse por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, siempre y cuando no se rebase la vigencia máxima, debiendo notificarse dicha prórroga a la Secretaría.

Los demás bienes a que se refiera este artículo, podrán permanecer en el país en tanto continúen vigentes los programas para los que fueron autorizados, a excepción de las cajas de trailers y contenedores cuya permanencia máxima será de tres meses, conforme al artículo 139 del Reglamento.

ARTICULO 11.- Las empresas deberán realizar sus importaciones temporales iniciales, dentro del plazo de un año contado a partir de la fecha de aprobación del programa. El término podrá ser ampliado por una sola vez con un plazo de tres meses, en cuyo caso, previa conformidad de la Secretaría, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorgará dicha ampliación; vencido este último plazo, las empresas deberán obtener una nueva autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la importación, previa conformidad de la Secretaría.

En caso de que la empresa requiera de instalaciones especializadas, el plazo ampliado podrá ser prorrogado previa conformidad de la Secretaría, a solicitud de la interesada. La empresa deberá demostrar el avance de sus instalaciones.

Para las importaciones subsecuentes de los productos mencionados en las fracciones I y II del artículo anterior, los interesados deberán presentar en los formatos que para el efecto se establezcan, su solicitud ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para que ésta otorgue la autorización correspondiente.

Las conformidades de importación temporal que emita la Secretaría serán expresadas en moneda nacional y en dólares americanos, precisando la fecha y el tipo de cambio utilizado.

ARTICULO 12.- Cuando por circunstancias especiales los bienes objeto de la operación de maquila se encuentren sujetos a cuotas específicas de exportación, la Secretaría aprobará los programas, de acuerdo a las políticas de asignación de los montos disponibles entre las empresas interesadas.

ARTICULO 13.- Se otorgarán las facilidades administrativas que prevé el presente ordenamiento a las empresas que desarrollen programas de albergue, entendiéndolo por éstos a los programas que sirven para realizar proyectos de exportación por parte de empresas extranjeras que facilitan la tecnología y el material productivo sin operar directamente dichos proyectos.

ARTICULO 14.- Las solicitudes presentadas al amparo del presente Decreto relacionadas con proyectos agroindustriales, así como aquellas dirigidas a la utilización de recursos minerales, pesqueros y forestales, se analizarán conforme a la legislación y los programas del Gobierno Federal para dichos sectores, y los de preservación y restauración del equilibrio ecológico y la protección al ambiente. Las dependencias involucradas en estos proyectos, responderán en 10 días hábiles a las consultas que sobre el particular efectúe la Secretaría.

ARTICULO 15.- Para los fines del programa, se entiende por mermas los efectos que se consumen en el desarrollo de los procesos productivos y cuya integración al producto que retorna al exterior no pueda comprobarse y, por desperdicios, los residuos de los bienes después del proceso al que sean sometidos. Ambos serán deducidos de las cantidades importadas.

Dentro de los desperdicios podrán incluirse el material que ya manufacturado en el país sea rechazado por los controles de calidad de la empresa, siempre y cuando la Secretaría determine que tales rechazos pueden estimarse como normales; los envases y material de empaque de las mercancías importadas temporalmente, tendrán igual tratamiento que los desperdicios. Los desperdicios que no constituyan residuos peligrosos en los términos de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, Podrán ser retornados al país de origen o destruidos de conformidad a las disposiciones legales aplicables, o en su caso, donados a las instituciones de beneficencia o educativas, previo cumplimiento de dichas disposiciones.

En el caso de que la empresa desee vender en el mercado nacional los desperdicios obtenidos en su proceso productivo, a los que se alude en el párrafo anterior, deberá solicitar la conformidad de la Secretaría, especificando el tipo, cantidad, valor y destinatario, además de cumplir con los requisitos vigentes para su importación definitiva. La Secretaría notificará, en caso de proceder, su conformidad a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la que emitirá la autorización correspondiente.

Cuando del proceso productivo se deriven desperdicios que constituyan residuos peligrosos, se procederá de acuerdo a lo que se establece en la Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y demás disposiciones de la materia.

ARTICULO 16.- Las empresas a las que se apruebe un programa se comprometerán a observar lo siguiente:

- I.- Cumplir con los términos establecidos en el programa que le fue autorizado;
- II.- Destinar los bienes importados, al amparo de su programa, a los fines específicos para los que fueron autorizados y en su caso, usar las cuotas de exportación que se le asignen conforme el artículo 12 de este Decreto;
- III.- Contratar y capacitar al personal en cada uno de los niveles que correspondan, así como cumplir con las disposiciones vigentes en materia de control de cambios, y
- V.- En el caso de suspensión de actividades, notificarla a la Secretaría, en un término que no excederá de diez días naturales contados a partir de la fecha en que se suspenda sus operaciones.

ARTICULO 17.- Los beneficiarios del presente Decreto quedan obligados a proporcionar la información que les soliciten la Secretaría y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dentro del plazo que para tal efecto les señalen y darán las facilidades que se requieran al personal de dichas dependencias, para que efectúen las revisiones necesarias sobre el cumplimiento del programa.

ARTICULO 18.- Todo programa deberá cumplir con los requerimientos en materia de ecología y de protección del medio ambiente, conforme a las disposiciones vigentes.

ARTICULO 19.- La Secretaría determinará los casos en que las empresas sujetas a un programa podrán ser autorizadas a vender en el mercado nacional parte de su producción. Dicha autorización será por dos años, con revisión anual del cumplimiento de los compromisos para vender en el mercado nacional, e indicará las cuotas en volumen y valor de dicha venta, la que deberá ser adicional a las cantidades que exporte la empresa.

ARTICULO 20.- Se autorizará a las maquiladoras a participar en el mercado nacional, hasta con el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales que hayan realizado, siempre y cuando cumplan con un presupuesto de divisas equilibrado, con base en la generación de las mismas los doce meses anteriores al momento de realizar la solicitud y los gastos de divisas que ocasionen las mercancías que se importen definitivamente para venderse en el mercado nacional.

Se entiende por presupuesto de divisas equilibrado a la diferencia positiva entre las divisas ingresadas por la actividad exportadora de la maquiladora y las divisas egresadas por la importación definitiva de las mercancías incorporadas en los productos autorizados para la venta en el mercado nacional.

ARTICULO 21.- Las ventas en el mercado nacional, quedarán sujetas a que los productos finales estén exentos del requisito de permiso previo de importación. Tratándose de productos que no satisfagan esta condición, se deberá obtener el permiso de importación respectivo.

ARTICULO 22.- El pago del impuesto general de importación sobre los productos autorizados a vender en el mercado nacional, se realizará sobre el contenido extranjero incorporado con base en el arancel del producto terminado.

La maquiladora podrá optar por pagar el impuesto aplicando el arancel correspondiente a las partes y componentes extranjeros, siempre y cuando demuestre cumplir con el siguiente grado de integración nacional a costo de partes:

- a) 2% o más durante el primer año;
- b) 3% o más durante el segundo año, y
- c) 4% o más durante el tercer año y en adelante.

ARTICULO 23.- Las maquiladoras que deseen realizar ventas en el mercado nacional deberán cumplir además con los siguientes requisitos:

- I.- Mantener el mismo control y normas de calidad que aplican para sus productos de exportación, así como sujetarse a las que se encuentran vigentes en el país, de conformidad con la legislación en la materia y cumplir con las normas que para el efecto ha establecido la Secretaría;
- II.- Pagar el impuesto general de importación de acuerdo a los criterios establecidos en el artículo anterior, y
- III.- Cumplir con los demás requisitos establecidos por las disposiciones legales aplicables en la materia.

ARTICULO 24.- Las maquiladoras que cuenten con autorización de la Secretaría para vender en el mercado nacional, podrán optar por la exportación virtual de sus productos terminados bajo las condiciones que la Secretaría y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinen en cada caso.

ARTICULO 25.- La Secretaría deberá emitir opinión previa y comunicarla a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para que ésta autorice qué persona distinta a las empresas que cuenten con programa retornen las mercancías importadas temporalmente.

La autorización que expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público tendrá un término hasta de un año, renovable, siempre y cuando esté vigente el programa de maquila respectivo.

ARTICULO 26.- Para emitir opinión sobre la operación a que se refiere el artículo anterior, la Secretaría tomará en cuenta los siguientes criterios:

I.- La empresa que cuente con el programa deberá estar al corriente de sus reportes de venta de divisas, así como cumplir con las demás obligaciones a que se comprometió en el propio programa;

II.- La operación de transferencia deberá considerarse como una exportación indirecta, por lo tanto, el pago que se haga a las empresas con programa para dicha operación, deberá realizarse en dólares americanos o en cualquier otra moneda extranjera, y

III.- Quedan excluidas de este tratamiento la transferencia entre maquiladoras textiles y de confección de prendas de vestir.

ARTICULO 27.- La Secretaría deberá emitir opinión previa y comunicarla a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para que ésta otorgue su autorización respecto de los siguientes casos:

I.- Transferencia de maquinaria, herramienta y equipo entre empresas con programa debidamente autorizado, y

II.- Transferencia de maquinaria y equipo por parte de las maquiladoras a los productores nacionales que sean sus proveedores.

Las transferencias a que se refiere el presente artículo podrán realizarse a través de comodato, arrendamiento o compraventa.

ARTICULO 28.- La Secretaría deberá emitir opinión previa y comunicarla a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sobre las operaciones de submaquila, cuando se trate de un complemento del proceso productivo de la actividad objeto del programa, para posteriormente reintegrarlo a la maquiladora que contrató el servicio y que realizará el acabado final al producto para su exportación. Esta producción puede ser llevada a cabo entre empresas beneficiadas con el Decreto, o también entre una de éstas y una empresa sin programa, sujetándose a los siguientes requisitos:

I.- Encontrarse la maquiladora al corriente de su reporte de divisas;

II.- La autorización tendrá una duración hasta de un año, siempre y cuando esté vigente el programa, y

III.- Que no se trate de submaquila de la rama textil.

ARTICULO 29.- La Secretaría de Gobernación, de conformidad con las leyes aplicables en la materia podrá autorizar la internación del personal extranjero administrativo y técnico para el funcionamiento de empresas maquiladoras. Los permisos correspondientes se emitirán en las Delegaciones de Servicios Migratorios establecidas en el país, o por conducto del servicio exterior mexicano en el extranjero.

ARTICULO 30.- Cuando una empresa decida dar por terminado su programa deberá solicitar a la Secretaría con treinta días de anticipación, la cancelación de programa y de registro.

La Secretaría autorizará la cancelación del registro, siempre que el interesado haya demostrado estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones laborales y en materia aduanal.

ARTICULO 31.- Las facultades de la Secretaría a que se refieren los artículos 7o. al 11, 15, 20, 25, 27, 28, 30 y 32 de este Decreto podrán ser ejercidas por sus Delegaciones Coordinadoras Regionales y Federales.

ARTICULO 32.- En caso de incumplimiento a los establecido en este ordenamiento y a lo dispuesto en el programa autorizado, las empresas serán sancionadas según la gravedad de la falta con la suspensión temporal de la vigencia del mismo o la cancelación definitiva de su registro, sin perjuicio de las sanciones que procedan conforme a las demás disposiciones aplicables.

La reincidencia en un hecho u omisión que hubiese motivado una suspensión temporal, será motivo suficiente para la cancelación definitiva. La Secretaría comunicará a las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, cualquier sanción que imponga a una empresa, para los efectos correspondientes.

Previamente a la aplicación de las sanciones, se otorgará un plazo de quince días hábiles a los interesados para que manifiesten ante la Secretaría lo que a su derecho convenga, ofreciendo las pruebas que consideren convenientes, hecho lo cual, ésta resolverá lo conducente.

CAPITULO III

DEL GRUPO DE TRABAJO PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION

ARTICULO 33.- En apoyo al cumplimiento del presente Decreto y para coordinar las acciones de las diversas dependencias de la Administración Pública Federal que deben intervenir en la aplicación del mismo, se establece el Grupo de Trabajo para la Industria Maquiladora de Exportación.

ARTICULO 34.- El grupo de Trabajo estará integrado por:

- I.- El Subsecretario de la Industria e Inversión Extranjera de la Secretaría;
- II.- Por los Directores Generales de las dependencias que enseguida se indican:
 - a) De la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, y de Asuntos Fronterizos de la Secretaría;
 - b) De Política de Ingresos, y de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
 - d) De Transporte Terrestre de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes;
 - e) De Desarrollo Urbano, y de Prevención y Control de la Contaminación Ambiental de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología;

- f) De Simplificación Administrativa de la Secretaría de la Contraloría General de la Federación, y
 - g) De Capacitación y Productividad de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social;
 - III.- El Secretario Técnico del Gabinete de la Política Exterior;
 - IV.- Un representante del Banco de México;
 - V.- Un representante del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.;
 - VI.- Un representante de Nacional Financiera, S.N.C.;
 - VII.- El Director General de Telecomunicaciones de México, y
 - VIII.- El Presidente del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, órgano desconcentrado de la Secretaría de Programación y Presupuesto.
- Cada uno de los integrantes del Grupo de Trabajo podrá nombrar un suplente.

ARTICULO 35.- El Grupo de Trabajo será presidido por el Subsecretario de Industria e Inversión Extranjera de la Secretaría y su Secretariado Técnico estará a cargo del Director General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de la misma dependencia, a quien le corresponderá elaborar estudios, recabar información y realizar las demás acciones que requiera el Grupo de Trabajo para cumplir con sus objetivos.

El Grupo de Trabajo celebrará sesiones ordinarias en forma semestral, pudiendo su presidente convocar a sesión extraordinaria cuando lo estime o a petición por escrito de cualquiera de sus integrantes.

ARTICULO 36.- Serán funciones del Grupo de Trabajo:

- I.- Formular y evaluar los lineamientos generales y por ramas de política para el fomento y operación de la industria maquiladora;
- II.- Establecer los mecanismos de coordinación que garanticen el cumplimiento de las disposiciones contenidas en este Decreto y la agilización de trámites administrativos;
- III.- Proponer políticas para que las diferentes dependencias que lo integren en la esfera de su competencia, coadyuven al fomento de la industria maquiladora. y
- IV.- Presentar programas para desarrollar la infraestructura básica y servicios urbanos de la industria maquiladora, así como determinar las medidas necesarias para el cumplimiento de los mismos.

ARTICULO 37.- El Comité Consultivo de la Industria Maquiladora de Exportación será un órgano de consulta y concertación para el fomento de dicha industria, y se integrará por:

- I.- Un representante de cada una de las dependencias que integran el Grupo de Trabajo, siendo presidido por el representante de la Secretaría y,
- II.- A invitación de su Presidente, por:
 - a) Un representante del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, y
 - b) Un representante de las asociaciones locales de empresas maquiladoras.

ARTICULO 38.- El Comité Consultivo de la Industria Maquiladora de Exportación se reunirá por lo menos una vez cada seis meses, pudiendo ser convocado por el Grupo de Trabajo cuando lo juzgue conveniente.

ARTICULO 39.- El Grupo de Trabajo y el Comité Consultivo de la Industria Maquiladora de Exportación podrá invitar a sus sesiones a representantes de otras dependencias o entidades de la Administración Pública Federal, así como a representantes estatales o municipales o de instituciones u organismos del sector privado o social, cuando lo consideren de interés par el mejor cumplimiento de sus objetivos.

TRANSITORIOS

ARTICULO PRIMERO.- El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

ARTICULO SEGUNDO.- Se abroga el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de fecha 9 de agosto de 1983, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 del mismo mes y año, y se derogan las demás disposiciones que se opongan a este Decreto.

ARTICULO TERCERO.- Las maquiladoras que al momento en que entre en vigor el presente Decreto tengan registro de maquiladora podrán mantenerlo hasta la terminación de su vigencia o bien, solicitar el registro con vigencia indefinida.

Dado en la residencia del Poder Ejecutivo Federal en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los veinte días del mes de diciembre de mil novecientos ochenta y nueve.-
Carlos Salinas de Gortari.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, **Fernando Gutiérrez Barrios.**- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, **Pedro Aspe Armella.**- Rúbrica.- El Secretario de Programación y Presupuesto, **Ernesto Zedillo Ponce de León.**- Rúbrica.- La Secretaria de Contraloría General de la Federación, **María Elena Vázquez Nava.**- Rúbrica.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, **Jaime Serra Puche.**- Rúbrica.- El Secretario de Comunicaciones y Transportes, **Andrés Caso Lombardo.**- Rúbrica.- El Secretario de Desarrollo Urbano y Ecología, **Patricio Chirinos Calero.**- Rúbrica.- El Secretario de Trabajo y Previsión Social, **Arsenio Farrell Cubillas.**- Rúbrica.

Bibliografía

Amin, Samir. La acumulación a escala mundial: crítica de la teoría del subdesarrollo. México, Siglo XXI, 1977. 660 pp.

Baird, Peter y Ed McCaughan. "La internacionalización del capital y el trabajo en la industria maquiladora de México", en *Inversión extranjera directa e industrialización en México*. Víctor M. Bernal Sahagún, coordinador. México, UNAM, 1986. pp. 129-147.

Blanco Mendoza, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. México, Fondo de Cultura Económica, 1994. 281 pp.

Ceceña Gámez, José Luis. "Industrialización e inversión extranjera en el México posrevolucionario", en *Inversión extranjera directa e industrialización en México*. Víctor M. Bernal Sahagún, coordinador. México, UNAM, 1986. pp. 17-30.

Cornejo Bustamante, Romer, compilador. Asia Pacífico 1993. México, Colegio de México, 1993. 343 pp.

Fröbel, Fulker; Jürgen Heinrichs y Otto Kreye. La nueva división internacional del trabajo. México, Siglo XXI, 1981. 580 pp.

Fuentes, Noé Aarón. "El futuro modelo maquilador ante el TLC", en *TLC: Impactos en la Frontera Norte*. Libros de Investigación Económica. Alejandro Dávila, coordinador. México, UNAM, 1993. pp. 19-32.

Garcés Contreras, Guillermo. "La participación de México en la Cuenca del Pacífico", en *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. Tomo I. Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. México, UNAM, 1991. pp. 17-27

García Rocha, Adalberto, coordinador. La política industrial en México. México, Colegio de México, 1994. 234 pp.

González Aréchiga y José Carlos Ramírez. "Estructura contra estrategia: abasto de insumos nacionales a empresas exportadoras", en *Subcontratación y empresas transnacionales*. Bernardo González Aréchiga, coordinador. México, Fundación Friedrich Ebert, 1989. pp. 241-284

González Aréchiga y José Carlos Ramírez. "Los recientes cambios internacionales y sus efectos en el proceso maquilador: la rama electrónica en Tijuana", en *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. México, UNAM, 1990. pp. 283-338

González Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez. "Perspectivas estructurales para la subcontratación en México", en *Subcontratación y empresas transnacionales*. Bernardo González Aréchiga, coordinador. México, Fundación Friedrich Ebert, 1989. pp. 17-45.

Grossmann, Henryk. La ley de la acumulación y el derrumbe del sistema capitalista. México, Siglo XXI, 1979. 406 pp.

Hernández Castañeda, Enrique. "Relación económica de México con el Pacífico", en *Perspectiva para México en la Cuenca del Pacífico*. Daniel de la Pedraja, compilador. México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1989. pp. 139-173.

Ibarra Yunez, Alejandro. "Inversión Extranjera y la Región Noreste de México", en *TLC: Impactos en la Frontera Norte*. Libros de Investigación Económica. Alejandro Dávila Torres, coord. México, UNAM, 1993. pp. 1-16.

Imaz Bayona, Cecilia. "La reconversión de la industria maquiladora de la Frontera Norte de México", en *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. Tomo II. Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. México, UNAM, 1990. pp. 237-251.

Jiménez Hernández, Dolores. "El Pacífico: intereses en acción", en *Perspectiva para México en la Cuenca del Pacífico*. Daniel de la Pedraja, compilador. México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1989. pp. 11-31.

Kaplan, Marcos. "La Cuenca del Pacífico y la reestructuración del poder mundial", en *La inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. Tomo I. Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. México, UNAM, 1991. pp. 220-242.

Kaplan, Marcos. "Tendencias comparativas del capital internacional en América Latina", en *Inversión extranjera directa e industrialización en México*. Víctor M. Bernal Sahagún, coordinador. México, UNAM, 1986. pp. 207-258.

Machuca Ramírez, Jesús Antonio. Internacionalización de la fuerza de trabajo y acumulación de capital: México-E.U. (1979-1980). México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1990. 255 pp.

Martínez Morales, Gerardo. "Libre comercio, maquiladoras y desarrollo regional: La industria maquiladora en la región noreste ante el TTLC", en *TLC: Impactos en la Frontera Norte*. Libros de Investigación Económica. Alejandro Dávila, coord. México, UNAM-Facultad de Economía, 1993. pp. 53-69.

Minian, Isaac. "Cambio estructural en los países avanzados: deterioro de las tendencias a la relocalización industrial", en *Industria, Estado y Sociedad: la reestructuración industrial en América Latina y Europa*. Daniel González V., compilador. Venezuela, Nueva Sociedad, 1989. pp. 37-60

Mungaray Lagarda, Alejandro. "Factibilidad del recambio tecnológico en la industria maquiladora de la Frontera Norte de México: aspectos tecnológicos", en *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. México, UNAM, 1990. pp. 252-270

Olmedo Carranza, Raúl, comentario a la ponencia "Inversiones extranjeras, tecnología e industria manufacturada en México", en *Inversión extranjera directa e industrialización en México*. Víctor M. Bernal Sahagún, coordinador. México, UNAM, 1986. pp. 31-37.

Palloix, Christian. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. México, Siglo XXI, 1980. 290 pp.

Ramírez Meléndez, Ricardo Trinidad. Evolución e impacto de la industria maquiladora en México. Tesis Profesional. México, UNAM, 1986. 187 pp.

Serrano Rodríguez, Rafael Arturo. Principales características de la Industria Maquiladora en México (1965-1988). Tesis Profesional, UNAM, 1990. 209 pp.

Tamayo, Jesús. "Frontera, políticas regionales y políticas nacionales en México", en *17 Angulos de un sexenio*. Germán Pérez y Samuel León, coordinadores. México, Plaza Valdés, 1989. pp. 323-366

Tamayo, Jesús y José Luis Fernández. Zonas Fronterizas (México-E.U.). México, CIDE, 1983. 231 pp.

Valdés Gaxiola, Alfredo. "La industria nacional, la industria maquiladora de exportación y el proyecto modernizador ante el desarrollo regional", en *Subcontratación y empresas transnacionales*. Bernardo González Aréchiga, coordinador, México, Fundación Friedrich Ebert, 1989. pp. 85-91

Villarreal, René. México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial. México, Diana, 1988. 399 pp.

Yanagihara, Toru. "El triángulo del Pacífico: Estados Unidos, Japón y los países asiáticos menos desarrollados", en *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. Tomo I. Alejandro Alvarez Bejar y John Borrego. México, UNAM, 1990. pp. 31-41.

Hemerografía

Alvarez Icaza Longoria, Pablo. "Marco teórico de la industria maquiladora de exportación", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 5, mayo de 1993. pp. 415-429.

Angulo P., Carlos. "La Inversión Extranjera y la Industria Maquiladora de Exportación", en *Inversión Extranjera Directa*, Banamex 1990. pp. 58-63.

Barajas Escamilla, Ma. del Rocío. "Reestructuración industrial: subcontratación internacional, cambio tecnológico y flexibilidad en la industria maquiladora", en *Estudios Fronterizos*, no. 23, septiembre-diciembre 1990. México, Universidad de Baja California, 1992. pp. 33-53.

Barrio, Federico "Historia y perspectivas de la Industria Maquiladora de Exportación en México", en *In Bond Industry-Industria Maquiladora*. México, Banamex-Asi-Ampip, 1988. pp. 7-13.

Bekerman, Marta, Pablo Sirlin y María Luisa Streb. "El milagro económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia", en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 4, abril de 1995. pp. 310-318.

Carner, François. "La inversión extranjera en el sector de los servicios en México", en *Inversión Extranjera Directa*, Banamex 1990. pp. 43-50.

Castillo, Víctor M. y Ramón de Jesús Ramírez. "El curso del desarrollo tecnológico y la subcontratación en el programa maquilador mexicano: la experiencia del este asiático", en *Estudios Fronterizos*, no 23 septiembre-diciembre de 1990. México, Universidad de Baja California, 1992. pp. 77-103.

Dabat, Alejandro. "La coyuntura mundial de los noventa y los capitalismos emergentes", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1994. pp. 934-949.

Guajardo Quiroga, Ramón G. "Efectos de las maquiladoras en el producto, el ingreso y el empleo", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm 1, enero de 1992. pp. 42-45.

Godínez Plascencia, J. Alberto. "El cambio tecnológico en la Industria Maquiladora de Exportación en México: un enfoque metodológico", en *Estudios Fronterizos*, no. 23, septiembre-diciembre 1990. México, Universidad de Baja California, 1992. pp. 9-31.

--- Industria Maquiladora-In Bond Industry 1993-1994. Gráficas. México, Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A. C., 1993. pp. 87-96.

Johnson, Chalmers. "Definición de la Cuenca del Pacífico", en *Comercio Internacional Banamex: La Cuenca del Pacífico*, volumen especial, Banamex, mayo 1991. pp. 20-23

Krause, Lawrence B. "Perspectiva de las principales economías del Pacífico", en *Comercio Internacional Banamex: La Cuenca del Pacífico*, volumen especial, Banamex, mayo 1991. pp.14-16.

Lee, See Young. "Cooperación económica del Asia Pacífico en un cambiante ámbito económico global", en *Comercio Internacional Banamex: La Cuenca del Pacífico*, volumen especial, Banamex, mayo 1991. pp. 44-46.

Lee Kim, Hyun Sook. "Diversidad de los procesos de crecimiento económico de los cuatro tigres asiáticos", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm 2, febrero de 1992. pp. 177-181.

Marcos Giacomán, Ernesto. "Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial: la experiencia del sudeste de Asia y sus enseñanzas para México", en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 4, abril de 1988, pp. 275-284.

Nathan, S.R. "La estrategia asiática en la Cuenca del Pacífico", en *Comercio Internacional Banamex: La Cuenca del Pacífico*, volumen especial, Banamex. mayo de 1991. pp. 38-40.

Opalín, León y Laura Iturbide. "Evolución de los flujos de inversión extranjera directa en los principales proveedores de la misma en el mundo", en *Inversión Extranjera Directa*, Banamex, 1991. pp. 138-157.

Opalín, León y Laura Iturbide. "La Inversión Extranjera Directa: un análisis comparativo internacional", en *Inversión Extranjera Directa*, Banamex 1990. pp. 5-15.

Quintanilla R., Ernesto. "Tendencias recientes de la localización de la industria maquiladora", en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 9, septiembre de 1991. pp 861-868

Rodríguez Cortés, Ma. Elena y Dauno Tótoro Nieto. "¿Ha perdido vigencia la industrialización?", en *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 3, marzo de 1991. pp. 227-232.

Rufz Durán, Clemente. "Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 2, febrero de 1992. pp. 163-168.

Serra Puche, Jaime. "Necesidades primarias de crecimiento y apoyo para la Industria Maquiladora", en *Memorias del Ier. Congreso Internacional de la Proveeduría de Insumos para la Industria Maquiladora*. Banamex, 1990. pp. 13-14.

Soesastro, Hadi. "Conceptos sobre la Cuenca en el Pacífico Occidental", en *Comercio Internacional Banamex: La Cuenca del Pacífico*, volumen especial, mayo 1991. pp. 28-32

Villarreal y Puga Colmenares, Fernando y Norma Rodríguez. "La exportación indirecta, opción de desarrollo para las micro, pequeñas y medianas empresas", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 11, noviembre de 1994. pp. 959-961.

Documentos

--- "Decreto que establece Programas de Importación Temporal para producir artículos de exportación". Diario Oficial de la Federación, 3 de mayo de 1990.

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

--- "Estrategia Integral del Bancomext para el Fomento del Comercio Exterior de México con los países de la Cuenca del Pacífico". Dirección de Promoción de Mercados. Banco Nacional de Comercio Exterior, 1991. 12 pp.

--- "La Industria Maquiladora en México". Banco Nacional de Comercio Exterior-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México 1992. 71 pp.

--- "La Industria Maquiladora de Exportación en México". Banco Nacional de Comercio Exterior-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México 1988. 67 pp.

León Achina, Emilienne de. "Negocios con la Industria Maquiladora" en Serie de documentos Técnicos, núm. 13. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1991. 93 pp.

--- "La Vertiente Asiática de la Cuenca del Pacífico". Dirección de Promoción de Mercados. Banco Nacional de Comercio Exterior, junio 1990. 21 pp.

--- "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. SECOFI", en *Comercio Exterior*, febrero de 1990. pp. 164-177.

--- "Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994". Secretaría de Comercio y Fomento Industrial 1994. 54 pp.