

158
291



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA

"La Industria Maquiladora de Exportación en el
modelo económico neoliberal. Una opción para
el desarrollo de México (1982-1994)"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO
DE LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A:

Jorge Antonio Saldaña



DIRECTOR DE TESIS:
Lic. Jorge Carreto Sanginés

México, D. F.

1997

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

**“... la división del trabajo, en cuanto puede ser aplicada,
ocasiona en todo arte un aumento proporcional en las
facultades del trabajo”**
Adam Smith

| ÍNDICE | ÍNDICE | |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| | |I |
| PRÓLOGO | |III |
| MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA | |IV |
| INTRODUCCIÓN | |VI |
| I.- EL MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL Y LA IMX EN MÉXICO | | |
| 1.1 | LA CRISIS DE 1982 (UNA VISIÓN RETROSPECTIVA) |1 |
| 1.1.1 | EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983 - 1988 |5 |
| 1.2 | EL MODELO SECUNDARIO EXPORTADOR Y LA REORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN |6 |
| 1.3 | LA INDUSTRIA MAQUILADORA, ESTRATEGIA DE RELOCALIZACIÓN INTERNACIONAL COMO FACTOR DE REESTRUCTURACIÓN DE LA CRISIS DEL CAPITALISMO |8 |
| 1.4 | EL ORIGEN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO |9 |
| 1.5 | EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MEXICO |12 |
| 1.6 | EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA IMX MEXICANA |18 |
| 1.6.1 | ACUERDOS PARALELOS |20 |
| 1.6.2 | LAS REGLAS DE ORIGEN |22 |
| 1.6.3 | LAS MAQUILADORAS Y EL CRITERIO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) PARA DETERMINAR EL ORIGEN |24 |
| 1.6.3.1 | LAS MAQUILADORAS Y EL TLC |25 |
| II.- MARCO JURÍDICO | | |
| 2.1 | RÉGIMEN JURÍDICO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN |26 |
| 2.1.1 | CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN |26 |
| 2.1.2 | ADQUISICIÓN DE INMUEBLES Y ZONAS DE INSTALACIÓN |27 |
| 2.1.3 | RÉGIMEN FISCAL Y LABORAL DE LA IMX EN MÉXICO |28 |
| 2.1.3.1 | PRINCIPALES IMPUESTOS A LOS QUE ESTAN SUJETAS LAS EMPRESAS MAQUILADORAS |29 |
| 2.1.3.2 | TRATADOS FISCALES BILATERALES |30 |
| 2.1.3.3 | EL IMPACTO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA |30 |
| 2.1.3.3.1 | CÁLCULO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA |31 |
| 2.1.3.4 | RÉGIMEN LABORAL |32 |
| 2.1.3.4.1 | PROYECTO PARA MODIFICAR LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO |32 |
| 2.2 | ESTRUCTURA LEGAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN |34 |
| 2.2.1 | ANTECEDENTES |34 |
| 2.2.2 | LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO |37 |
| 2.2.2.1 | REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR |39 |

| | | |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 2.3 | DECRETOS PARA LA OPERACIÓN Y FOMENTO DE LA I.M.X. 1989 Y 1993 |40 |
| 2.4 | LA REGLAMENTACIÓN AMBIENTAL EN MÉXICO Y SU IMPACTO EN LA I.M.X. |43 |
| 2.4.1 | PRÁCTICAS DE EJECUCIÓN EN MÉXICO |44 |
| 2.4.2 | LAS NORMAS OFICIALES MEXICANAS |45 |
| | | |
| III.- INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO | | |
| 3.1 | PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA |47 |
| 3.1.1 | PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000 |49 |
| 3.1.1.1 | PROGRAMA DE POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR Y PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES |51 |
| 3.1.1.2 | PROGRAMAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL Y DESREGULACIÓN ECONÓMICA |51 |
| 3.1.1.3 | PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA I.M.X. EN ZONAS FRONTERIZAS |52 |
| 3.2 | LA I.M.X. COMO FUENTE GENERADORA DE EMPLEO |53 |
| 3.2.1 | ROTACION DE PERSONAL |54 |
| 3.2.2 | EL PAPEL DE LA MUJER EN LA I.M.X. |58 |
| 3.3 | INDUSTRIALIZACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO A TRAVÉS DE LA IMX |60 |
| 3.3.1 | MASCULINIZACIÓN EN EL EMPLEO |61 |
| 3.4 | INVERSIÓN EXTRANJERA |62 |
| 3.5 | GENERACIÓN DE DIVISAS |64 |
| 3.6 | GRADO DE INDUSTRIALIZACIÓN |68 |
| 3.7 | DETERMINANTE DEL CRECIMIENTO Y MODALIDADES |71 |
| 3.8 | EL MOVIMIENTO OBRERO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA |72 |
| 3.9 | PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE |72 |
| | | |
| IV.- LA CUENCA DEL PACÍFICO | | |
| 4.1 | EL PROYECTO DE COOPERACIÓN DE LA CUENCA DEL PACÍFICO |75 |
| 4.1.1 | INTEGRACIÓN DE LA CUENCA DEL PACÍFICO |77 |
| 4.2 | MÉXICO Y LOS CUATRO DRAGONES DE ORIENTE |79 |
| 4.3 | LA CUENCA DEL PACÍFICO: ¿POSIBILIDAD DE DESARROLLO? |86 |
| | | |
| V.- CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS | | |
| | |90 |
| | | |
| ANEXO ESTADÍSTICO | | |
| | |99 |
| | | |
| GLOSARIO | | |
| | | 108 |
| | | |
| BIBLIOGRAFÍA | | |
| | | 112 |

PRÓLOGO

Por lo extenso de la investigación no se pretende atribuir un conocimiento exhaustivo acerca de la Industria Maquiladora de Exportación pero sí del enfoque y empeño de su realización.

A lo largo del texto se hacen recomendaciones que el autor considera importantes que aunque por sencillas más no simples, algunos investigadores han dejado de lado. Seguramente se encontrarán polémicas las opiniones expuestas pero son el producto del acelerado dinamismo con el que se ha caracterizado el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación Mexicana y de como el autor percibe el desarrollo y evolución de esta.

Esta tesis no podría haberse terminado sin una extensa y abundante ayuda de muchas personas a quienes a través de estas líneas se hace público reconocimiento. En primer lugar al Lic. Jorge Carreto Sanginés por sus atinadas críticas a lo largo de la investigación y elaboración del manuscrito; se reconoce y agradece la contribución de fuentes de información y puntos de vista de la Lic. Maribel Ruiz Barroso; al Lic. Hugo Figueroa Capelini por las facilidades otorgadas para la culminación de esta tesis; al Lic. Juan E. Pérez Rojas por su invaluable apoyo; al Lic. Felix Hernández Aguilar por la aportación de conceptos que han enriquecido la presente investigación; a mis compañeros de trabajo por su infatigable apoyo moral y

Por último, deseo expresar mi agradecimiento a Liliana Rivera López Aguado, a quien dedico esta tesis. Ha estado involucrada en esta absorbente tarea desde sus inicios. Me acompaña durante el prolongado periodo de elaboración y revisión, brindando aliento y apoyo moral en los momentos difíciles hasta su terminación.

Y como es costumbre en un prologo, el único responsable de los errores y omisiones cometidas a lo largo del trabajo es el autor.

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Lo que ha motivado la presente investigación, es la necesidad de explorar alternativas para alcanzar no sólo el crecimiento económico, sino el desarrollo de la economía mexicana. Ante los éxitos obtenidos en lo que respecta a la generación de divisas y creación de empleos durante los últimos quince años por la Industria Maquiladora de Exportación —en adelante IMX—, se ve en esta industria una posible alternativa de desarrollo.

2.- OBJETIVO GENERAL

Evaluar el desempeño de la Industria Maquiladora de Exportación, en el contexto de la implementación del modelo económico neoliberal en México de 1982 a 1994. Se ha escogido este periodo pues durante el no hay perturbaciones que impidan hacer una evaluación real del desempeño de la IMX.

3.- OBJETIVOS PARTICULARES

- Determinar en que forma la transición de la economía mexicana iniciada en 1982 ha afectado el desarrollo de la IMX.
- Evaluar el desempeño de la IMX entre 1982 y 1994.
- Precisar como la IMX es un elemento que coadyuva en la reestructuración del capitalismo a nivel mundial.
- Evaluar el impacto que ha tenido la legislación mexicana en el desarrollo de la IMX.
- Conocer los mecanismos de promoción para la IMX.
- Mostrar como a través del precio, calidad y servicio se puede alcanzar el éxito en el mercado mundial.
- Precisar cuales son los problemas y retos a los que se enfrenta la IMX, que permitan determinar las posibilidades de desarrollo de la IMX mexicana en la Cuenca del Pacífico.

4.- METODOLOGÍA

La metodología utilizada en este trabajo parte del análisis de la transición al patrón secundario—exportador, donde la Industria Maquiladora de Exportación es la piedra angular para la inserción de la economía mexicana en el mercado internacional.

Las variables cuantificables utilizadas en el análisis son:

- a) Se hace un cuadro de la composición de la fuerza de trabajo por genero y grado de capacitación laboral, que permite determinar algunas características (edad, capacitación, estado civil) de los trabajadores de esta industria.
- b) En los cuadros se incluyen elementos de las condiciones de vida de los trabajadores (tipo de vivienda, servicios, etc.), con lo que se pretende establecer las posibles causas de la rotación de personal en esta industria.
- c) También se elabora la balanza de los sectores no petroleros y de la IMX, que permite realizar un análisis comparativo sectorial para determinar la participación en la economía mexicana y por tanto su importancia.
- d) Se hace cuadro de composición del valor de las exportaciones por tipo de bien para determinar el grado de especialización de la IMX.

- e) Con la elaboración del coeficiente de productividad por periodos de la IMX se conoce cual es el factor productivo al que se le atribuye el crecimiento del valor agregado de la IMX.
- f) Por último se elabora el coeficiente de productividad por sectores. Este se obtiene de la división del Producto Interno Bruto a pesos de 1980 de cada sector de la economía entre el número de trabajadores de cada sector, permitiendo establecer la jerarquía de cada uno en la economía mexicana.

5.- LA HIPÓTESIS DEL TRABAJO

La Industria Maquiladora de Exportación es una alternativa para alcanzar el desarrollo de la economía mexicana en el ámbito del modelo económico neoliberal.

INTRODUCCIÓN

Con el sexenio de Miguel de la Madrid, se inicia la implementación del modelo económico neoliberal en México, con el objetivo único de superar la crisis estructural que estalló en febrero de 1982.

En el ámbito de la esfera productiva, México transitó al patrón secundario—exportador, buscando al mismo tiempo incursionar con éxito en el mercado internacional en base a dos ventajas comparativas: una, la económico-social y la otra geográfica.

Un papel destacado dentro de este proyecto de reorganización de la producción, lo tiene la Industria Maquiladora de Exportación.

Al finalizar 1994, se han cumplido doce años del funcionamiento del patrón secundario-exportador en la industria en general y la Industria Maquiladora de Exportación en particular. Por el tiempo transcurrido, resulta menos aventurado ensayar una evaluación de los resultados, que permitan trazar al menos en líneas muy generales el futuro de la IMX así como de su influencia en economía mexicana.

ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN

Para alcanzar el cumplimiento de los objetivos e hipótesis planteados en el marco teórico de referencia, la estructura de la investigación es la siguiente:

En el primer capítulo se hace una remembranza de la crisis de 1982 y de como se ha ido transitando al patrón secundario exportador; asimismo de como la IMX en un marco de excepción al menos en su inicio, ha sacado provecho de las nuevas condiciones jurídicas y económicas nacionales, hasta convertirse gradualmente en el pilar del comercio exterior mexicano.

En el capítulo dos, se analiza como se conforma y se ha ido adecuando el marco jurídico de la legislación mexicana para favorecer el desarrollo de la IMX.

Se analiza en el capítulo tres, la promoción de la IMX como proyecto de “modernización desde arriba”, al considerar a esta industria como una oportunidad para insertar a México en la economía mundial aprovechando al máximo las ventajas comparativas y competitivas con las que se cuenta.

Se hace en el capítulo cuatro una exploración de las posibilidades comerciales que tiene México en la Cuenca del Pacífico.

Por último en el capítulo cinco, se hacen una serie de propuestas y de posibles soluciones a los problemas que a lo largo de la investigación se han ido encontrando y que de no darles correcta atención, en un determinado momento pueden convertirse en un obstáculo para que México sea un país desarrollado.

Cabe aclarar que debido al gran dinamismo en la legislación mexicana en lo referente a la IMX, la información contenida en esta investigación y su correspondiente análisis llegan a diciembre de 1996.

CAPÍTULO I

EL MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL¹ Y LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

1.1 LA CRISIS DE 1982 (UNA VISIÓN RETROSPECTIVA)

Luego de disfrutar de cuatro años de enorme riqueza basada en el *boom* petrolero de 1979 a 1981 —que generaba 1,500 millones de dólares por exportación— y en los empréstitos obtenidos del orden de los 2,000 millones de dólares mensuales, la caída que sufrió la economía mexicana fue la más profunda que se ha tenido en la historia (posiblemente superada sólo por la de 1995, aunque de carácter cualitativamente diferente y por razones que no es el caso discutir aquí). No obstante esta situación, no se evitó el recrudecimiento de los problemas estructurales: aumento en el desempleo, inflación, endeudamiento... tal situación no puede ser explicada por la severa recesión mundial ni por el incremento de las tasas de interés, ni siquiera por la caída de la demanda mundial del petróleo (en el caso mexicano no hay que sobre valorar esta situación tal y como se empeñaron en afirmar los representantes gubernamentales, ya que en 1982 los ingresos de México se mantuvieron casi al nivel de 1978 e incluso el volumen de ventas fue superior en un 35% al de 1981 y, además, estas ventas fueron pagadas en dólares cuyo valor era superior en un 15% al de las principales monedas europeas e incluso al yen japonés).² La crisis se profundizó ante las crecientes dificultades del Estado mexicano para controlar la inflación y la especulación cambiaria.

Ante el estallido de la crisis el 9 de marzo de 1982, el gobierno respondió con el programa de "Ajuste a la Política Económica", recortando el gasto público en 3% (aproximadamente unos 100,000 millones de pesos), para contrarrestar las pérdidas de PEMEX ocasionadas por las dos bajadas de precios del petróleo (4 de enero y 1 de marzo de 1982).

¹ El objetivo fundamental de este modelo es el de superar todos los obstáculos que se interpongan a la libre expansión del capitalismo en todo el mundo, en el caso de México la aplicación de este modelo se ha caracterizado porque: la esfera de la producción es considerada secundaria y adaptable al contexto mundial. Se privilegia la inversión financiera-especulativa, por tanto, la moneda y sus leyes se sobreponen a la economía real; la demanda también se considera una variable secundaria y subordinada al equilibrio monetario, como medida antiinflacionaria al contrar la demanda, el mercado interno, se debe de abrir a la competencia internacional, aunque ésta sea desigual; el empleo se adapta a los patrones internacionales y generalmente se sustituye por procesos automatizados que permitan competir con niveles de productividad internacionales; el bienestar de la población esta en función del equilibrio de las finanzas públicas, pues al elevar los impuestos indirectos, precios, tarifas y derechos, y contrayendo en contrapartida el gasto social y la inversión pública, el bienestar social disminuye; en las finanzas públicas, se busca el equilibrio, disminuyendo subsidios y eliminando los controles de precios se pretende alcanzar el equilibrio de la cuenta corriente para crecer; en el sector externo, debe haber una apertura total, aunque en un principio se tenga un desequilibrio en la balanza comercial, pero que a su vez permita un crecimiento de la economía. El déficit se financia con las deudas interna y externa, permitiendo la libre inversión extranjera directa y de cartera, también promueve la venta de empresas estatales al capital extranjero, se busca un cambio flotante y sin control, así como una inserción de la economía nacional a la economía mundial mediante la industria secundario-exportadora.

Véase UNITE, Dasid Márquez Ayala, "Reporte económico", en diario *La Jornada*, 30 de octubre de 1995, p. 57

² Véase Miguel Ángel Rivera Ríos, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960/1985*, México, Ediciones Era, p. 97

Por la contracción económica, el gobierno dejó de percibir 150,000 millones de pesos ante la incapacidad de las empresas de pagar sus impuestos. El incremento se tornó agobiante para las empresas por la devaluación; ante esta situación, el gobierno se propuso absorber el 42% de la "perdida cambiaria" de las empresas.

Otro intento para mantener la producción y la inversión fue el "Plan de Apoyo Financiero a la Industria", cuya finalidad era la de mantener la ganancia industrial (mediante mayores subsidios); este plan ofrecía certificados de promoción fiscal (CEPROFIS), que subsidiaban del 15 al 80% de la nómina —por incremento salarial—; el efecto expansionista de esta política se vio reflejado en un gran incremento del monto del dinero en circulación, que se calculó entre junio y agosto alrededor de un 50% anualizado.³

El nuevo gabinete, fiel a los principios neoliberales (de eficiencia y equilibrio presupuestal), pretendió hacer frente a la crisis en dos niveles:

- a) Control del déficit, recortando en un 5% el gasto público, e incrementando los precios de bienes y servicios.⁴
- b) Obtención de recursos financieros adicionales (alrededor de 11,000 millones de dólares). En marzo del 82, se solicitó un préstamo por 2,500 millones de dólares. Dado el monto, la reacción de la banca mundial sería un elemento decisivo para la futura estabilidad financiera del Estado mexicano.

Semanas después, el Grupo ALFA anunció la suspensión del pago de amortizaciones de su deuda externa.

A principios de junio, el mercado del eurodólar se negó a otorgar los 2,500 millones de dólares. Posteriormente, el gobierno se hizo cargo de Mexicana de Aviación —uno de los pilares de la empresa privada mexicana en ese entonces—, que se encontraba al borde de la quiebra. La situación se complicó aún más con el incremento de la tasa interbancaria de Londres al llegar de marzo a junio al 16%, lo que representó un incremento de varios cientos de millones de dólares en el pago del servicio de la deuda externa. Ante la imposibilidad de obtener el megapréstamo, el gobierno mexicano incursionó en el mercado de préstamos en pequeña escala (de 50 a 100 millones de dólares por operación), utilizando bonos cuyo rendimiento en el mes de junio fue del 18.5% —*record* histórico en el mercado de los eurobonos— para colocar 1,000 millones de dólares. En julio, el gobierno ajusta precios de bienes y servicios con el fin de allegarse recursos, pero la respuesta fue la de atizar el pánico y la zozobra de la población en general y de los empresarios en particular. El pánico se canalizó en la compra de oro y dólares e incluso en bienes de consumo duradero, drenando las exiguas reservas del Banco de México y de paso incrementando el nivel de inflación; quedando demostrado que los ajustes fueron limitados y contraproducentes.

³ BANAMEX, *Examen de la situación económica en México*, agosto de 1982.

⁴ Ante la posible paralización de la Economía, el Estado se vio obligado no sólo a no recortar el gasto sino que lo incremento en un 55%. C. fr. Miguel Ángel Rivera Ríos, Op. Cit., nota de pie de página # 8, p. 214

Con la segunda macrodevaluación (el 5 de agosto) y el establecimiento de dos tipos de cambio, uno preferencial de \$ 49.00 por dólar —para importaciones esenciales y pago de amortización de deuda externa—, y el otro ordinario de \$75.00 por dólar, el gobierno entraba en un campo nuevo: el racionamiento de dólares y el control de las operaciones comerciales y financieras con el exterior. Ante esta situación, la estructura de la banca y sus formas básicas de funcionamiento eran incompatibles con los nuevos objetivos gubernamentales expresados en el “Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo 1984-1988”, que por una parte, el sistema bancario al ser el principal conducto para canalizar el crédito a las actividades productivas —como lo hizo durante las décadas de los sesenta y setenta— genero situaciones de monopolio y discriminación a favor de las grandes empresas y por la otra inhibió el desarrollo de instrumentos de crédito que se relacionaban con “operaciones de riesgo” solicitadas por las medianas y pequeñas empresas. Esta situación operaba contra las políticas de crecimiento con estabilidad, en la medida que propiciaba la desestabilización de los mercados internos de capitales, lo que José Manuel Quijano a denominado “desintermediación financiera”.⁵ El Estado expropió a la Banca —tanto por necesidad de fondos como para contener y prevenir la fuga de capitales— 3,500 millones de dólares,⁶ e intentó en vano retener las líneas de créditos interbancarias extranjeras —que en diciembre eran del orden de 7,000 millones de dólares.

Ante la bancarrota mexicana, el gobierno de Estados Unidos realizó el rescate financiero por 8,750 millones de dólares y esto permitió renegociar el 13 de agosto una moratoria de un año con los acreedores del principal de la deuda. Por su parte el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) otorgó un crédito de facilidad ampliada por 4,100 millones de dólares girables en los siguientes tres años. A su vez, este préstamo allanó el camino para que la Banca Privada Internacional concediera un préstamo de 5,000 millones de dólares, a seis años con un costo de 2.25 puntos sobre la tasa Libor, más una comisión frontal de 1.25% por única vez y otra del 0.5% para comprometer fondos.

La fuga de capitales que entre 1980 y 1982 fue de unos 28,000 millones de dólares,⁷ erosionó el sistema de crédito, arrojando a los bancos. Esta situación no era nueva en México, pues ya se había presentado durante la crisis de 1976. El Estado aportó una línea de crédito de 12,000 millones de dólares para evitar el colapso del sistema bancario nacional, a través del FICORCA —1,200 empresas reestructuraron a 8 años y 4 de gracia, sus deudas con acreedores externos.⁸ Pero en 1982 la situación era cualitativamente diferente por dos razones:

⁵ Véase José Manuel Quijano, “El estado mexicano y la banca privada”, *México: Estado y Banca Privada*, México, CIDE, 1982, p. 152.

⁶ C. fr. Jurg Frieden, “Endeudamiento y fuga de capital. Los flujos financieros internacionales en la crisis de México, 1981-1983” en *Investigación Económica* 170, octubre-diciembre de 1984, UNAM, Facultad de Economía, p. 251.

⁷ Miguel Ángel Rivera Ríos, *Op. Cit.*, p. 102

⁸ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Notas sobre la reestructuración de la deuda externa de México*, febrero de 1985, México p. 3.

- a) La gravedad de la crisis al ser de carácter estructural.
- b) La vulnerabilidad de la banca coincidió con la bancarota de las finanzas públicas, por lo que esta situación impulsó un antagonismo entre el Estado y los Bancos, porque para poder seguir pagando el servicio de la deuda externa y las importaciones más apremiantes, el gobierno echó mano de los depósitos bancarios en dólares y los pagaba en pesos al tipo de cambio que había establecido unilateralmente a través de los **mexdólares**.

La decisión de nacionalizar la banca y superar por esa vía las contradicciones de la circulación, había sido preparada por varios factores:

- a) El Estado mexicano había perdido toda posibilidad de efectuar un rescate financiero como ya había ocurrido en 1976.
- b) La suspensión por la Banca Internacional de las operaciones con la banca mexicana implicaba la exigencia de un respaldo estatal a la vulnerada situación de la banca nacional que técnicamente sólo podía lograrse con la estatización.
- c) El rescate financiero no era suficiente para dar solución oportuna a las necesidades de control directo sobre las operaciones bancarias (sobre todo las relacionadas con el exterior) que exigía un acelerado agotamiento de las divisas. Políticamente la nacionalización de la banca era un recurso de emergencia del régimen lopezportillista, que le daba una nueva base de legitimidad y consenso al Estado en el momento más álgido de la crisis financiera y proporcionaría además, supuestamente, una cobertura a la aplicación de controles cada vez más drásticos sobre los salarios.

Los regímenes de Miguel de la Madrid y José López Portillo compartieron la visión de que la banca comercial no había cumplido su papel histórico en el proceso de acumulación de capital al generar situaciones monopólicas —sobre todo con Banamex y Bancomer— que habían perjudicado al resto de los inversionistas.

La desesperada búsqueda de fondos se hallaba vinculada a dos objetivos primordiales:

- a) El pago del servicio de la deuda, calculado en unos 1,000 millones de dólares mensuales, durante 1982.
- b) La libre convertibilidad del peso al dólar, para adquirir importaciones básicas para que no se paralizara la planta productiva.* Además, de los subsidios canalizados hacia la acumulación de capital industrial también se procuró asumir parte de las pérdidas empresariales con el propósito de evitar quiebras en cadena. Sin embargo, esta política estaba predestinada al fracaso; Constructora del Norte y TISAMEX quebraron; el Grupo ALFA, Mexicana de Aviación y DINA registraron grandes pérdidas que exigieron profundos reajustes y despidos de trabajadores. Altos Hornos de México quedó virtualmente paralizada (perdió 48,000 millones de pesos durante el primer trimestre de 1982), Fundidora de Monterrey (2,600 millones de pesos), Salinas y Rocha (900 millones de pesos) y Tubacero S.A. (210 millones de pesos). El aludido fracaso se imponía por el carácter estructural de la crisis. La reorganización del capitalismo mexicano surge como consecuencia necesaria del fracaso de la política de expansionismo económico basado en el

* Ídem, p. 108

déficit fiscal y contracción de grandes deudas, fracaso que en su nivel crítico precipitó una problemática de fondo, mucho más amplia, ligada al insuficiente desarrollo de la estructura productiva nacional, el cual terminó por retrasar el crecimiento de la productividad y erosionar así la tasa de ganancia.

Para entender el carácter y los alcances de este proyecto de reorganización es necesario considerar los diferentes niveles dentro de los cuales se desenvuelve. En primer lugar, están los objetivos destinados a buscar la elevación de los estándares de competitividad en relación con el mercado internacional, objetivo actuante a largo plazo por su incidencia en la estructura de la producción. Y en segundo lugar, sanear las finanzas públicas, al reducir el déficit y racionalizar la disponibilidad y el uso de divisas. En tercer lugar, el cumplimiento de los pagos la banca internacional.

1.1.1 EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983 - 1988

A través del Plan Nacional de Desarrollo (PND) y sus programas complementarios como el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo y el Programa Industrial de Comercio exterior junto con las reformas constitucionales y los decretos de carácter complementario se buscaba reforzar el marco legal para restaurar la confianza en la "Rectoría económica del Estado", por medio del logro de tres objetivos generales relacionados entres sí: modernizar el aparato estatal y elevar la eficiencia de su intervención económica. A este objetivo se articula la lucha contra la corrupción —que a la fecha no ha dado resultados—, en la medida que ha alcanzado niveles de disfuncionabilidad para la reproducción del sistema. La resolución de fortalecer la integración económica mexicana a la economía mundial, que obliga a la eliminación del proteccionismo y un amplio desarrollo de las exportaciones industriales, como única opción para solventar el ingente problema de la deuda externa. En este contexto se contempló la manipulación del tipo de cambio para alcanzar niveles "realistas", jugando un papel central que a través de devaluaciones programadas retendría y proyectaría hacia el mercado mundial las mejoras internas de productividad del trabajo, esto equivale a dar un giro radical en una práctica secular de proteccionismo (que se vería cristalizado en la firma del convenio trilateral del libre comercio a partir del primero de enero de 1994). El tercer objetivo es la conservación de estándares más elevados de eficiencia capitalista, ya que esto es la base para el desarrollo de las exportaciones industriales. La consumación de una meta como ésta sólo era posible a largo plazo; el Estado empezó aplicando un prolongado programa de control salarial, a la manera como lo hicieron otros países del mundo para lograr la rehabilitación de la tasa de ganancia. Esto plantea una contradicción fundamental (que no es objeto de análisis del presente trabajo, por tanto, sólo se enuncia), entre las metas del Estado y sus reformas, porque implica una limitación cualitativa de su papel en el proceso de reproducción social, pero por el contrario, subordina su participación a los más estrictos niveles de racionalidad marcado por el del modelo económico neoliberal.

El competir internacionalmente con exportaciones industriales se convirtió en la piedra angular de los planes nacionales de desarrollo a partir de 1983, buscando la modernización y ampliación de la capacidad industrial, asentada sobre una fuerte competitividad internacional (se buscaba en ese momento que las exportaciones manufactureras

representaran el 20% del PIB y que crecieran a una tasa del 10% anual ¹⁰), basada en tecnología moderna para sostener a largo plazo la participación creciente de la industria mexicana en el mercado mundial.¹¹ El proyecto de crecimiento relativamente equilibrado se ligó al esfuerzo de fortalecer la producción de bienes salario y mantener estabilizado el valor de la fuerza de trabajo.¹²

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior 1984-1988 se planteó la estrategia de modernización y desarrollo de las exportaciones industriales, orientada a lograr un "superávit estructural", en el que las exportaciones industriales financiarían de manera creciente sus propias importaciones (25% en 1984, 50% en 1988 y 75% a partir de 1995). Siguiendo las directrices del PND, se divide la economía en tres sectores: básico, exportador y de sustitución de importaciones; insistiéndose en que la norma de incorporación de tecnología extranjera sería la "adaptación a las prioridades del país", buscando un desarrollo rápido y autosostenido. Se abrió la puerta a las inversiones extranjeras, participando hasta el 100%, sólo con fines de captación de tecnología, divisas y oferta de productos estratégicos (siempre y cuando no desplazara a la inversión nacional).¹³

La inversión extranjera mayoritaria, podría ser autorizada en los siguientes rubros: a) Maquinaria y equipo no eléctrico. b) Maquinaria eléctrica e implementos. c) Implementos metal mecánicos —especialmente metalurgia de alta tecnología y equipo especializado para microfundición. d) Equipo electrónico y accesorios. e) Equipo de transporte, f) Productos químicos; g) Herramientas para medición, equipo médico, fotográfico y biotecnología.

1.2 EL MODELO SECUNDARIO EXPORTADOR Y LA REORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

A partir de 1983, con el PND 1983-1988 se planteó la reorganización de la producción en torno a dos elementos:

- a) La primera medida, de carácter comercial, intentó elevar gradualmente los precios de garantía para revertir lentamente la relación desfavorable de los precios agrícolas relativos.
- b) La otra, de índole fiscal, redujo los subsidios a la producción agrícola y con esto empezó a eliminar a los productores menos eficientes.

¹⁰ Secretaría de Programación y Presupuesto, *Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988*, México, p. 26.

¹¹ Esto pone en evidencia la incoherencia y las contradicciones en el documento; v. gr., el supuesto para 1985 de crecer el empleo a un 4% anual en un contexto donde se da apoyo prioritario a los proyectos industriales intensivos de capital —ahorradores de mano de obra— para impulsar las importaciones industriales. Esto sólo genera desempleo. Véase el caso de España y Francia en un 18% y en un 14%, respectivamente. Otra contradicción radica en suponer que los salarios reales crecerían entre 1985 y 1988 al mismo ritmo que la productividad del trabajo, en una situación en la que la modernización industrial exige el aumento sostenido y considerable de la tasa de acumulación de capital, lo que implicaría una reducción del consumo de los satisfactores de la fuerza de trabajo.

¹² Véase Miguel Ángel Rivera Ríos, *Op. Cit.*, p. 101.

¹³ NAFINSA, *El mercado de valores*, 11 de julio de 1984.

Este proyecto estatal de modernización a través de sus decretos, planes, reformas y un amplio etcétera, incluyó una política industrial agresiva basada en el nuevo patrón de acumulación secundario exportador y fungió al mismo tiempo como promotor del comercio exterior eliminando el proteccionismo. Sin duda con objetivos muy claros: por encima de todo resabio populista, la meta esencial fue lograr un grado de competitividad internacional similar al de los países como Corea del Sur, Brasil o Singapur.

El país necesitaba desplazar el centro de gravedad de las exportaciones tradicionales (productos primarios y el petróleo) a las manufacturas. En este sentido, fue promulgado el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, buscando superar el agotamiento de la fase precedente amen del ensanchamiento de la brecha tecnológica con los países industrializados así como con los países de nivel similar en América Latina.

En el PND 1983-1988, estuvo de manifiesto la voluntad de insertar al país en el mercado mundial en base a dos grandes ventajas comparativas:

- a) La ventaja económico-social, que radica en las particularidades de la fuerza de trabajo mexicana: **bajos salarios**, pues se compite a la baja con los países asiáticos. La **flexibilidad**, esta asegurada por el escaso control de los trabajadores sobre los procesos de trabajo, que dependiendo del grado de tecnificación, sujeta al trabajador a normas específicas como son: ritmos e intensidad de la jornada de trabajo, así como los cambios de tareas en virtud del bajo nivel de organización sindical y sobre todo de la existencia de un enorme ejército industrial de reserva y, la **capacidad técnica**, proveniente del entrenamiento¹⁴ existente en el país, por las escuelas con carreras técnicas fomentadas por el Estado, como es el caso del CONALEP (Colegio Nacional de Educación Profesional).
- b) La ventaja geográfica, que existe al ser el vecino del mercado consumidor más grande del mundo —Estados Unidos—, y la posibilidad de incursionar en América Latina y en la Cuenca del Pacífico. Esta ventaja es decisiva para México, si se considera que en el marco de la competencia internacional, es vital la reducción del tiempo de circulación del capital. Además de que la determinación geográfica es constante en sus efectos a largo plazo. De mantener solamente la relación comercial con los Estados Unidos y no incidir en el resto de América y la Cuenca del Pacífico, no se hará más que acentuar en esta fase del patrón de acumulación secundario exportador, el carácter subordinado de nuestra economía.

Derivado del factor geográfico, esta el factor geopolítico, al ser considerado México por el Pentágono, como prioridad militar por los enormes recursos naturales, económicos y humanos, que pueden ser rápidamente controlados en caso de un conflicto militar.

Ambas ventajas comparativas, hacen de México una alternativa viable en los proyectos de "relocalización industrial" y una plataforma de exportación inmejorable para la industria

¹⁴ Engloba: el adiestramiento (desarrollo de habilidades manuales), la capacitación (aprendizaje de nuevas técnicas y conocimientos administrativos) y el desarrollo (preparación para la toma de decisiones).

maquiladora de exportación. Debe anotarse que se da un cambio sustancial en estas empresas ya no son una unidad de producción intensiva en trabajo, sino establecimientos de capital-intensivos,¹⁵ modernos en tecnología y organización del trabajo porque tienden a emular a las casas matrices, como se intentará demostrar en el Capítulo III.

La liberación de la economía en el modelo neoliberal ha favorecido un esquema de modernización forzada —y acentuada por el TLC— en la cual sobrevivirán y se fortalecerán las empresas más aptas para competir en el mercado internacional. Es decir, se esta dando un proceso de destrucción del capital ineficiente, mismo que será determinante en la reorganización del capital para obtener mejores tasas de ganancia. Esto significa, quiebra de empresas, obsolescencia, depreciación de *stocks* acumulados o en su caso una reorientación de los mismos hacia el mercado exterior, frecuentemente a precios *dumping*.

En tal situación el Estado se ve forzado a buscar un punto de equilibrio entre dos tendencias contrapuestas: por un lado, dejar que la crisis obligue al capitalismo mexicano a sostenerse por sí mismo eliminando el capital excedente e ineficiente, de tal manera que supere la modalidad anterior de ganancias infladas artificialmente sobre la base de subsidios; por otro lado, impedir que la crisis llegue a un nivel políticamente peligroso. En el caso de que el Estado encuentre “el justo medio” entre esas dos fuerzas y necesidades, viviremos en un constante equilibrio inestable y lleno de contradicciones, que nos llevarán a vivir recuperaciones cada vez más cortas y con menos intensidad, alternadas con crisis más profundas y de mayor duración.

1.3 LA INDUSTRIA MAQUILADORA. ESTRATEGIA DE RELOCALIZACIÓN INTERNACIONAL COMO FACTOR DE REESTRUCTURACIÓN DE LA CRISIS DEL CAPITALISMO

—ÁMBITO INTERNACIONAL:

Con la finalización del auge de la segunda postguerra, concluyen también por una parte, el auge más grande de la historia (1948-1973), durante el cual la producción industrial se incrementó tres veces y media, por la otra, también termina la “paz” comercial entre los países más industrializados, que se dio a raíz del reparto de mercados y ganancias mundiales conforme a sus posiciones comparativas relativas. Sin embargo, cuando ya no se trata de compartir ganancias, sino de limitar pérdidas, la lucha del capital por salir de la crisis se vuelve multifacética: el capital nacional no sólo tiene que enfrentarse con la clase obrera nacional, sino que además se ve obligado a reducir sus pérdidas a costa de otros capitales nacionales.¹⁶ Control salarial y devaluaciones se convierten en prácticas cotidianas aprovechadas por los capitales nacionales para sobrevivir a los embates del capital internacional.

¹⁵ Como las prioridades de estas empresas son alcanzar el liderazgo dentro de la competencia internacional y lograr la calidad total de su organización, utilizan preponderantemente equipo y tecnología de punta (generalmente procesos automatizados, computarizados y robotizados), por tanto tienden a utilizar gradualmente menos fuerza de trabajo.

¹⁶ D. Yaffe y P. Bullock, “La crisis tal y como se presenta” en revista: *Críticas de la economía política*, No. 7, México, Ediciones el Caballito, abril-junio de 1979.

Por su parte la industria maquiladora, surge como parte de la estrategia capitalista de relocalización internacional del proceso productivo que busca dar respuesta básicamente a:

- 1) Disminución del ritmo de productividad del trabajo, que obstaculiza el incremento de la tasa de ganancia.
- 2) La presión de las organizaciones obreras en los países más industrializados, ejercida en torno a incrementos salariales; disminución de la jornada laboral y a la influencia del trabajador en el proceso productivo.
- 3) A las presiones de grupos ambientalistas y de la sociedad en su conjunto, en torno a las restricciones del uso de sustancias químicas y radiactivas, así como la instrumentación de sistemas anticontaminantes ó a la prohibición de seguir operando procesos de alto riesgo.

Para tal fin, las áreas seleccionadas para la relocalización se caracterizan por contar con:

— Un amplio ejército industrial de reserva, así como de una organización sindical controlada o inexistente (clase obrera con poca tradición de lucha, en relación con los países más industrializados).

—Un Estado débil ante las presiones de los países de donde provengan los capitales.

—Compensar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia vía jornadas laborales más intensas.

—Leyes ecológicas muy flexibles que permitan el traslado de equipos o procesos tóxicos y contaminantes sin incurrir en excesivos costos de protección ambiental y/o equipos de seguridad e higiene en los lugares de trabajo.

—Leyes de inversión que permitan la participación mayoritaria del capital extranjero.

—Localización geográfica estratégica en función a los factores de la producción y/o mercados consumidores.

1.4 EL ORIGEN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO

Los antecedentes de la industria maquiladora de exportación se remonta a 1958, cuando la Secretaría de Hacienda mediante un acuerdo con la Secretaría de Comercio (junio 10 y 20; Artículo 321, párrafo tercero del Código Aduanero) se reglamentaban las operaciones vinculadas a los procesos de fabricación y ensamblado para exportación; pero el establecimiento de la industria maquiladora como tal, se dio con la cancelación del Programa de Migrantes Agrícolas.¹⁷

La región fronteriza empezó a tener importancia por su naciente actividad económica y en 1961 se instrumenta el "Programa Nacional Fronterizo" (PRONAF) con vigencia hasta 1965. El objetivo primordial del PRONAF era el de dotar a la zona de la infraestructura necesaria para su desarrollo industrial y turístico; zona que se ha caracterizado por su aislamiento del resto de la economía nacional, dada la enorme distancia que la separa de los principales polos industriales y su exigua relación con el mercado nacional, así como el de

¹⁷ Este Programa tuvo vigencia del 2 de agosto de 1951 a fines de 1964, cuando el Congreso de los Estados Unidos derogó la Ley que le dio vida, ante las presiones de los sindicatos estadounidenses.

absorber a los migrantes a los Estados Unidos provenientes del campo mexicano en busca de mejores condiciones de vida y que al no lograr pasar al "otro lado" se sumaban a los desempleados de esta región.

En 1965 se implementó el Programa para el Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a lo Largo de la Frontera Norte de los Estados Unidos Mexicanos, conocido como el "Programa de Industrialización Fronteriza" (PIF)¹⁸ vigente hasta 1982, con algunas modificaciones durante los diversos sexenios. El PIF, pretendía la creación de empleos y el incremento del nivel de vida de la población; capacitación de la mano de obra mediante la introducción de métodos modernos manufactureros; la incorporación de insumos nacionales a los productos maquilados para la exportación y por último, la reducción del déficit comercial.

Para coadyuvar en el logro de estos objetivos, se permitió a las empresas la libre importación de maquinaria, partes, equipos y materias primas requeridas en los procesos, siempre y cuando fueran garantizados con fianzas el interés fiscal de los impuestos; sus instalaciones deberían constituirse en domicilio fiscal y los artículos producidos ser exportados en su totalidad.

1966 se caracterizó por el ejercicio de la inversión extranjera al contemplar; que el Estado se reservaba las ramas de la petroquímica, electricidad, ferrocarriles y telecomunicaciones. En tanto, los empresarios nacionales sólo podían intervenir en el sector agrícola y servir de intermediarios financieros, en las actividades de las demás ramas. Adicionalmente se aplicó el requisito de participación mayoritaria mexicana y que desistieran de acogerse a los incentivos fiscales que disfrutaba el capital nacional. Aún cuando esta política era muy limitante, México ocupó un lugar relevante dentro de los países de América Latina que recibieron inversión extranjera directa.

¹⁸ Se basó en el Artículo 321 del Código Aduanero Mexicano y en las fracciones 806.30 y 807.00 de la *Tariff Classification Act* de 1942, de los Estados Unidos.

La fracción 807.30 (actualmente 908.00.60) indica que "... pueden importarse los productos metálicos (con excepción de metales preciosos) que han sido manufacturados o que experimentaron un proceso manufacturero en Estados Unidos y que fueron exportados para recibir en el extranjero uno de los siguientes procesos: fundir, frezar, esmerilar, taladrar, horadar, enrollar, cortar, perforar, laminar, formar, planchar, galvanizar u otras operaciones parecidas, con excepción del ensamble por atomillado o soldado. Estos artículos deberán experimentar un tratamiento final en los Estados Unidos. Los impuestos a pagar son los calculados sobre la base del valor del procesamiento en el extranjero. La reimportación sólo podrá ser efectuada por aquellos que exportaron el producto".

En la fracción 807.00 (hoy 9802.00.80), se establece que "... pueden reimportarse cualquier producto o componente —de cualquier material— manufacturado o que haya tenido algún proceso manufacturero en Estados Unidos y que haya sido exportado para recibir algún procesamiento o para ser ensamblado. En este caso no es necesario que el artículo reimportado reciba un procesamiento adicional en Estados Unidos, y tampoco es obligatorio que sea reimportado por aquellos que lo exportaron. Los impuestos son calculados sobre la base del valor total del producto reimportado menos el valor de los componentes norteamericanos".

C. fr. Albert Levy Oved y Sonia Alcocer Marbán, *Las maquiladoras en México*, México, F.C.E., 1983, p. 26

El obstáculo de la reglamentación que prohibía a los extranjeros tener propiedades en las "zonas prohibidas", en este caso en las zonas fronterizas, fue salvado por la autorización de la adquisición de bienes inmuebles a través de la constitución de un fideicomiso con alguna institución mexicana de crédito con una duración hasta de treinta años.

En 1966 existían 12 plantas instaladas en operación que empleaban a 3,000 trabajadores. De 1965 a 1973 el número de plantas y trabajadores crecieron a una tasa promedio anual del 46.6%. Por lo anterior, el gobierno vio en la industria maquiladora la manera de fomentar la creación de polos de desarrollo, ayudando de cierta forma a descentralizar las actividades económicas; para ello creó la infraestructura y otorgó incentivos de carácter fiscal. Estas ventajas fueron aprovechadas por el capital extranjero. El capital estadounidense participaba con el 1.7% de las empresas y absorbían 42.3% del empleo y generaban el 53.7% del valor de la producción de la naciente industria maquiladora.¹⁹ La intervención estatal se reflejaba en la canalización de los subsidios al sector agrícola que incidía directamente en el abatimiento del costo de la mano de obra y en la venta de bienes y servicios a precios *dumping* al capital privado, lo que dio desde su origen a la industria en general y a la industria maquiladora en particular, un carácter altamente rentable en detrimento del sector agrícola. Con esto también se buscaba ampliar el mercado de consumo de productos nacionales; aumentar el movimiento bancario y de servicios, como resultado de la fuerte demanda de liquidez en la zona a causa del mayor empleo e incremento de la utilización de materia prima mexicana —que hasta la fecha no a pasado del 2% de integración nacional en la frontera norte.

Bajo estas premisas, el 17 de marzo de 1971 entra en vigor el primer reglamento del Art. 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación, pudiéndose establecer esta industria en todo el país, excepto en las zonas industriales altamente pobladas.

En 1973 se otorga un estímulo mediante la "Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera", mejor conocida como la Resolución N° 1, que permitía a las empresas maquiladoras establecerse en México con capital hasta del 100% extranjero (exceptuando la rama textil y la de elaboración de prendas de vestir, donde debería de contar con un máximo del 49%).

Durante 1975 las empresas maquiladoras enfrentaron a una situación difícil. Por una parte, esto se debió a la recesión de la economía norteamericana, iniciada a fines de los sesenta²⁰.

¹⁹ María de Lourdes Olmedo Cruz, *La Industria Maquiladora de Exportación en México (1983-1991): Los casos de la rama electrónica y del vestido*. Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, México, 1994, p. 9

²⁰ Como desde sus orígenes la Industria Maquiladora de Exportación ha estado directamente vinculada con los Estados Unidos. Los problemas de un acelerado déficit comercial, inflación, disminución de la tasa de acumulación de capital, hace que los Estados Unidos pierdan competitividad internacional, reduciendo su participación en el total de las exportaciones de los países capitalistas al pasar del 15% en 1970 a poco menos del 12% en 1978; y de concentrar un poco más del 50% de la producción capitalista a un 33% en el mismo periodo.

y por la otra, a la crisis de la economía mexicana —prolongada hasta 1977. Se contrajo tanto la demanda de sus productos que disminuyó el nivel de empleo y se cerraron algunas plantas²¹. Entonces el gobierno elaboró una legislación más flexible para hacer más atractiva esta actividad, publicando el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación en el Diario Oficial de la Federación el 27 de octubre de 1977. Como los objetivos del PIF no se cumplieron, Miguel de la Madrid continuó con las mismas políticas y las plasmó en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, en este sentido se promulgó el 15 de agosto de 1983 el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. Posteriormente se publica el decreto "Programas de Desarrollo de la Frontera Norte", con el que se buscó la instalación de empresas abastecedoras de insumos a la maquiladora, fomentando en particular la inversión industrial en la zona libre, autorizando además programas de fomento con grados de integración nacional flexibles. Es a partir de la década de los ochenta cuando se observan cambios cuantitativos y cualitativos en la Industria Maquiladora de Exportación. Cambios que analizaremos en el siguiente inciso.

1.5 EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

—CONTEXTO ECONÓMICO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN:

Bajo la bandera de modernización de la economía, Miguel de la Madrid emite el "Programa Inmediato de Reordenación Económica" PIRE, con el cual se pretendió: abatir el nivel inflacionario; protección al empleo; impulso a las exportaciones secundarias; recuperar el crecimiento económico; equilibrio de las finanzas públicas —vía ajuste de precios, tarifas y disminución de subsidios a la producción y al consumo—; establecimiento del tipo de cambio real y una política salarial restrictiva. Aunado a lo anterior los capitales nacional e internacional, presionaron para lograr:

- a) Reprivatización y apertura de la economía.
- b) Liberalización de precios y
- c) la reconsideración del papel tutelar y conciliador del Estado al sector obrero —a través de la C T M— con respecto al sector patronal, en lo referente a los contratos colectivos de trabajo.

A través de la aplicación de estímulos fiscales y monetarios, el Estado logró una efímera recuperación durante 1983 y 1984. Pero luego perdió el control, pues la economía no estaba preparada para resistir un crecimiento sostenido, porque no se corrigieron las causas de la crisis. Con esto se llevó al "sobre calentamiento de la economía", porque los desequilibrios entre las ramas productivas y el escaso dinamismo del nivel de productividad del trabajo,²² ocasionaron un abrupto incremento en la estructura de costos.

²¹ Durante este periodo el nivel del ingreso se desplomó tanto, que en 1977 el 70% de las familias tenían un ingreso menor al ingreso promedio nacional. C. fr. Clark Reynolds, "El carácter de la crisis reciente" en *Trimestre Económico*, citado por María de Lourdes Olmedo Cruz, Op. Cit., p. 10

²² Ver anexo VII

En 1986 la inflación alcanzó 105.7%. La inversión productiva se destinó a la especulación, porque por una parte, existía inestabilidad en el mercado al no generar una demanda atractiva debido a la escasez de recursos internos, y al encarecimiento del crédito, por otra parte, el mayor atractivo de las tasas de interés que alcanzaron importantes beneficios con sólo hacer depósitos bancarios al situarse arriba del 150% de interés nominal anualizado.

Como consecuencia, el aparato productivo, sólo mantenía 40% de la utilización de su capacidad instalada. Provocando con ello acentuar a un más el proceso inflacionario.

La presión se acentuó más porque los ingresos provenientes del petróleo, se desplomaron como consecuencia de la guerra de precios entre los miembros de la OPEP, que lejos de controlar la plataforma de producción y exportación, compitieron por el mercado a través de la reducción del precios del barril, situándose en 1986 a 12.25 dólares.

Tratando de reactivar la economía, el gobierno se endeudó más y destinó gran parte de estos recursos a la compra o nacionalización de empresas improductivas e ineficientes. Así en pro de mantener el nivel de empleo, terminó siendo dueño de 1,070 empresas.

En julio de 1986, el gobierno promueve el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), con el cual se continúan los ajustes económicos que implicaron mayor sacrificio social. En un intento de controlar la fuga de capitales, incrementó las tasas de interés y racionalizó el crédito bancario. También en este año se firma el protocolo de adhesión al GATT y el gobierno cambia la estrategia para enfrentar la difícil situación de la balanza de pagos, iniciando la liberación de importaciones y eliminando requisitos de permiso para los medios de producción.

El panorama para 1987 fue más alentador; el precio del petróleo se ubicó en 18.60 dólares por barril; las exportaciones se recuperaron por el 30% de la subvaluación que mantiene el peso en el tipo de cambio y se obtiene un crédito externo de 500 millones de dólares. Esto dio un ligero margen de maniobra para poner en marcha un plan antiinflacionario que se basó en la disminución del ritmo de deslizamiento cambiario, sin embargo, no fue suficiente y en noviembre se tiene que devaluar la moneda en un 25% originando pánico y un *crack* bursátil. En otro intento desesperado, el gobierno expide el "Pacto de Solidaridad Económica" (PSE), que no fue más que la conciliación de los grupos dominantes. El Estado se comprometió a racionalizar el gasto público y lograr un superávit primario; apertura comercial y desincorporar empresas estatales no prioritarias a cambio del apoyo del capital financiero al plan antiinflacionario.

Por su parte, los empresarios, ante las facilidades otorgadas por el gobierno para importar maquinaria, equipo, insumos y materias primas con el objeto de lograr su eficiencia y consecuentemente una reducción significativa en los costos de operación que a su vez —al menos en teoría— coadyuvarían en el control de la inflación.

En el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), la política económica se torna más agresiva, y se sustenta en tres puntos:

- 1) Renegociación de la deuda externa.
- 2) Desincorporación de empresas estatales.

- 3) La inserción de la economía nacional en la economía mundial: vía apertura comercial, basando su dinamismo en las exportaciones secundarias; impulso de la inversión privada en la esfera de la producción; la expansión del mercado interno y la canalización de la inversión pública al desarrollo de infraestructura para apoyar el proceso.

La situación de México, cobró interés mundial porque se convirtió en la piedra angular del sistema financiero internacional; ya que la deuda externa en 1988, ascendió a 99,767 millones de dólares y ante la incapacidad de pago de intereses y amortizaciones, se colocó al país en la disyuntiva de declarar una moratoria unilateral, situación muy peligrosa en la región, pues México se constituiría en el detonante para que los demás países adoptaran políticas similares. Ante tal situación se efectuaron negociaciones e intentaron nuevas fórmulas para solventar los compromisos internacionales mexicanos, previo acuerdo con el Club de París, bancos japoneses y norteamericanos, así como con el aval del F.M.I. Se logró una reducción de 7,000 millones de dólares (27%), y plazos más amplios de vencimiento. Siempre y cuando se pagara puntualmente el servicio de la deuda, por tanto el gobierno se comprometió en lograr un superávit primario de las finanzas públicas: de 8.1% del P.I.B. en 1988, de 8.9% en 1989, de 10.5 % en 1990, de 10.8% en 1991, de 11.2% en 1992, de 11.5% en 1993 y de un 12% en 1994.

La negociación permite lograr reservas en Banco de México de 1990 a noviembre de 1994; durante el mismo periodo la balanza de pagos se vuelve positiva, en tanto que la balanza comercial se vuelven negativa.²³ Indudablemente se da un manejo político a un problema económico.

En lo que respecta a la desincorporación de las empresas estatales en diciembre de 1989 se incluye una serie "C" de certificados de aportación patrimonial que pasaron a manos de empresarios que participarían en las utilidades sin tener derecho a voto, es decir, similar a la serie "N" para la inversión extranjera directa.²⁴ Entre mayo y julio de 1990, culminaron las modificaciones legales para la privatización del sistema bancario al derogarse el párrafo 15 de Art. 28 constitucional y emitirse la nueva Ley de Instituciones de Crédito como consecuencia, de 1070 empresas estatales en 1983 se redujo a 280 en 1990.²⁵

Las empresas reprivatizadas más importantes fueron: las líneas aéreas Mexicana de Aviación y Aeroméxico, la Siderúrgica Lázaro Cárdenas—las truchas; Aceros Monterrey; las sociedades Nacionales de Crédito y Teléfonos de México.

La inserción de México en la economía mundial fue el tercer punto clave del salinismo, para lograrlo había que superar los procesos integracionistas y la creación de bloques comerciales sólidos como los de la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico Sur, que dificultaba en el comercio de los artículos mexicanos. Para tal efecto, se reforzaron los vínculos comerciales con los mercados naturales de Estados Unidos, Canadá y América Latina. Se tuvieron que dejar atrás las barreras proteccionistas. Se inició la liberación de la economía sustituyendo los permisos de importaciones por aranceles que se han ido cancelado gradualmente. Este proceso se vio concretado con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Entre 1990 y 1994, el crecimiento se caracterizó por estar ligado a las actividades de exportación pero se acentuó el desigual desarrollo entre los sectores y ramas industriales, persistiendo además los problemas en la agricultura, ganadería, textiles y minería.

²³ Ver anexo VIII

²⁴ Recuérdese que 3 meses después de nacionalizar a la banca, se autorizó volver el 34% del capital a sus antiguos dueños a través de la serie "B".

²⁵ C.fr. BANAMEX, *Examen de La Situación Económica en México*, Vol. LXXVII, No. 786, mayo de 1991 p. 203.

Los efectos de instrumentación de estas medidas se ven reflejados en la caída de los salarios reales. Tomando como base el año de 1980 para 1983 se tiene que el salario real se recuperó en un 7%; para 1988 se contrajo en un 30.2%; en tanto que en el periodo de 1989 a 1995 después de los 12 aumentos al salario mínimo mexicano, éste ocupó el último lugar en América Latina —según la Organización Internacional del Trabajo en un estudio titulado “Panorama Laboral ‘95 de América Latina y el Caribe”—, al perder 13.3% de diciembre de 1994 a diciembre de 1995.²⁴

—EL BOOM DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO:

El boom de la Industria Maquiladora de Exportación se ubica entre los años de 1983 y 1991, esto obedeció a la presencia de los factores endógenos y exógenos como elementos centrales que coadyuvaron a contrarrestar los efectos de la crisis de 1982 en México y la tendencia decreciente de la tasa de ganancia que el capitalismo a nivel mundial enfrenta a principios de los setenta.

—Factores Endógenos

A partir de 1983 el gobierno opta por intensificar las medidas que permitan obtener ventajas comparativas a las maquiladoras. La respuesta es que no sólo las empresas de los Estados Unidos, sino también de países asiáticos deciden aprovecharla esto explica la diversificación del origen de la Inversión Extranjera Directa en la Industria Maquiladora de Exportación: Ahora no sólo de estados Unidos, sino también de Japón, Corea, Taiwan, Gran Bretaña, Francia, Holanda, España y Alemania, como puede verse en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 1
INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO EN 1993 POR PAÍS DE ORIGEN*
(millones de dólares)

| PAÍS | MONTO |
|----------------|-----------------|
| ESTADOS UNIDOS | 26,393.3 |
| REINO UNIDO | 2,599.7 |
| ALEMANIA | 2,240.1 |
| SUIZA | 1,831.6 |
| JAPÓN | 1,687.2 |
| FRANCIA | 1,592.0 |
| ESPAÑA | 835.9 |
| HOLANDA | 677.3 |
| CANADÁ | 643.8 |
| SUECIA | 368.1 |
| ITALIA | 66.3 |
| OTROS | 3,180.7 |
| TOTAL | 42,116.4 |

*.- No incluye inversión en el Mercado de Valores, ni el capital externo que fue derivado de autorizaciones otorgadas por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera a empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana. Al mes de noviembre de 1993.

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

²⁴ Para el periodo de 1983 y 1988 se tomaron los datos de María de Lourdes Olmedo Cruz, Op. Cit., cuadro No. 10, sin número de página. De 1989 a 1995, los datos fueron tomados de *Ovaciones*, “El mexicano, el salario que menos compra en América Latina”, sección información general, 14 de febrero de 1996, p. 1

La I.M.X. se ubica en México por seis razones generales:

- a) Costo de mano de obra más bajo.
- b) La vecindad con los Estados Unidos que permite reducir los costos de transporte, elemento de gran importancia en el *Just a Time*.
- c) Política de incentivos fiscales.
- d) La posibilidad de penetrar los mercados TLC y los países del Cono Sur.
- e) Estabilidad política del país receptor y
- f) La fórmula de inversiones productivas a bajo costo y de bajo riesgo con participación y ganancias del capital nacional y extranjero.

— Los Factores Exógenos

- a) Para Japón y Corea la revaluación pequeña pero constante del yen y del won, obliga a estos países a compensar los aumentos de sus precios internacionales con operaciones de ensamble a un menor costo fuera de sus territorios.
- b) Superar las trabas comerciales impuestas por Estados Unidos a los países con los que tiene déficit comercial en artículos electrónicos y de automóviles, como es el caso de Japón, Taiwan, Corea y Alemania.

Destacan en primer lugar los niveles salariales, como el incentivo básico en el establecimiento de estas empresas, al ser más bajos que en los países asiáticos e incluso de América Latina.

CUADRO No. 2
COMPARACIÓN SALARIAL EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
EXPORTACIÓN MEXICANA CON ALGUNOS PAÍSES ASIÁTICOS: 1989-1994
(dólares corrientes por hora)

| PAÍSES / AÑOS | 1989 | 1990 | 1994 |
|---------------|------|------|------|
| MÉXICO | 1.59 | 1.63 | 2.84 |
| TAIWAN | 3.03 | 3.71 | 3.55 |
| COREA | 2.49 | 2.94 | 2.89 |
| SINGAPUR | 2.09 | 2.25 | N.D. |

N.D.- No disponible.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Ciemex, Bala Cynwud, Pa.

En segundo lugar, la existencia del programa *Shelter*, que son operaciones protegidas, en las que se permite a las empresas extranjeras traer maquinaria, equipo y materias primas, en tanto que la empresa nacional se encarga de obtener la autorización legal para operar en el programa de maquiladoras, poner las instalaciones y contratar a los trabajadores (exceptuando administrativos y los altamente calificados) durante el tiempo necesario para que la empresa se decida a instalar definitivamente en nuestro país.

En las zonas fronterizas se encuentra operando la mayoría de las plantas maquiladoras. El número se ha multiplicado por las razones generales de ubicación ya mencionadas anteriormente.

**CUADRO No. 3
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PLANTAS Y EMPLEOS
MAQUILADORES
EN LOS ESTADOS FRONTERIZOS 1985-1994**

| ESTADO/MUNICIPIO | 1 9 8 5 | | 1 9 9 4 P | |
|------------------------|------------|--------------------|------------|--------------------|
| | PLANTAS | EMPLEOS (miles) | PLANTAS | EMPLEOS (miles) |
| BAJA CALIFORNIA | 319 | 37.8 | 761 | 208.8 |
| TIJUANA | 203 | 24.8 | 502 | 149.9 |
| MEXICALI | 77 | 10.8 | 124 | 37.5 |
| TECATE | 31 | 1.8 | 86 | 13.8 |
| ENSENADA | 8 | 0.4 | 49 | 7.3 |
| SONORA | 81 | 21.4 | 183 | 44.9 |
| NOGALES | 48 | 13.9 | 65 | 19.4 |
| AGUA PRIETA | 23 | 5.6 | 31 | 8.2 |
| HERMOSILLO | N.D. | N.D. | 19 | 4.5 |
| S. LUIS R. COLORADO | S.P. | S.P. | 25 | 3.8 |
| RESTO DEL ESTADO | 10 | 1.9 | 43 | 9 |
| CHIHUAHUA | 209 | 96.9 | 313 | 180.1 |
| CD. JUÁREZ | 174 | 79 | 232 | 140.0 |
| CHIHUAHUA | 33 | 17 | 56 | 31.3 |
| RESTO DEL ESTADO | 2 | 0.6 | 25 | 8.8 |
| COAHUILA | 63 | 13.8 | 187 | 48.7 |
| CD. ACUÑA | 25 | 6.7 | 51 | 19.2 |
| PIEDRAS NEGRAS | 19 | 4.2 | 42 | 9.8 |
| TORREÓN | N.D. | N.D. | 39 | 6.9 |
| RESTO DEL ESTADO | 9 | 2.9 | 55 | 12.8 |

SIMBOLOGÍA: p.- Preliminar; N.D.- no disponible; S.P.- Sin plantas en operación.

FUENTE: Para 1985 se elaboró con datos de SEGUMEX-INBURSA, *Reseña anual de la industria maquiladora 1993-1994*, cuadro S-3

Para 1994, INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, cuadro No. 1, 1995, p. 1 y ss.

En 1994, la estructura de la I.M.X. era la siguiente:

GRUPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA % DEL TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS.

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----|
| *MATERIALES Y ACCESORIOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS. | 22 |
| *ENSAMBLE DE PRENDAS DE VESTIR Y OTROS PRODUCTOS TEXTILES. | 17 |
| *ENSAMBLE DE MUEBLES, SUS ACCESORIOS Y OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y METAL. | 14 |
| *ENSAMBLE DE MAQUINARIA, EQUIPO, APARATOS Y ARTÍCULOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS. | 11 |
| *CONSTRUCCIÓN Y RECONSTRUCCIÓN Y ENSAMBLE DE EQUIPO DE TRANSPORTE Y SUS ACCESORIOS. | 8 |
| *PRODUCTOS QUÍMICOS. | 5 |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| *SERVICIOS. | 5 |
| *SELECCIÓN, PREPARACIÓN, EMPAQUE Y ENLATADO DE ALIMENTOS. | 3 |
| *FABRICACIÓN DE CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO. | 3 |
| *ENSAMBLE Y REPARACIÓN DE EQUIPO, HERRAMIENTA Y SUS PARTES —EXCEPTO ELÉCTRICO. | 2 |
| *ENSAMBLE DE JUGUETES Y ARTÍCULOS DEPORTIVOS. | 2 |
| *OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS. | 10 |

Las plantas que destacan por su mayor participación son las de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos. Pero cabe hacer mención que con el TLC se ha incidido directamente en el ensamble de maquinaria y equipo, aparatos y artículos electrónicos, pues en el periodo de 1983 a 1991, el número de establecimientos pasó de 63 a 109 y para 1994 se encontraban operando 120 empresas; en lo que respecta al número de trabajadores paso de 36,770 a 50,143 en el mismo periodo y para 1994 se incrementó a 60,420 trabajadores. Es posible que esta actividad en el futuro inmediato sea la que se desarrolle con más dinamismo en virtud de que se esta incorporando el concepto de ingeniería inversa ya que esta permite una mayor incorporación de valor agregado.

No obstante la incorporación del desarrollo tecnológico en los procesos de producción, este no ha afectado la parte mecánica del proceso, ya que hasta 1994 —en términos absolutos— no ha desplazado a los métodos intensivos de mano de obra, esto se debe básicamente al alto costo del equipo y a la inflexibilidad del mismo, para modificar el artículo como resultado del cambio de los patrones de consumo final. Con esto, no se quiere decir que en un futuro próximo no se tenga el fenómeno de desempleo tecnológico. La razón es que se están diseñando equipos flexibles a los cambios requeridos sobre todo en lo referente a materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, así como para el ensamble de maquinaria, equipo, aparatos eléctricos y electrónicos.

1.6 EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN MEXICANA

Algunos analistas norteamericanos continúan afirmando que un ambiente no TLC, propiciaría el desarrollo más dinámico de la maquiladora, pues muchas de las compañías más grandes de los Estados Unidos con operaciones de producción de mano de obra intensiva se han mudado hacia México antes del TLC por medio de la Industria Maquiladora. La afirmación anterior se basa en que el beneficio del llamado procesamiento *in-bond*, sin pagar impuestos en México e impuestos sólo sobre el valor agregado mexicano pagado en Estados Unidos, era la mejor alternativa para estas compañías, ya que contaban con aranceles de entre 15 y 20%. En un ambiente con TLC, las perspectivas de las exportaciones directas a México se volvieron menos atractivas.

Sin embargo nuestro punto de vista es que la maquiladora puede verse mejor aún en un ambiente TLC, pues en el marco de este, no habrá barreras de entrada y se calcula que el comercio del área sea de unos 300,000 millones de dólares anuales.²⁷

²⁷ Véase pronóstico de CIEMEX-WEFA en *Word Trade*, julio de 1993.

El TLC ha eliminado muchas restricciones que en su momento tuvieron racionalidad (existencia de un régimen de excepción para proteger a la Industria Maquiladora de Exportación de los problemas de una economía cerrada). Se han eliminado en primera instancia, las restricciones a las ventas internas. En el primer año del TLC se podía vender hasta el 55% de su producción y se incrementará en cinco puntos porcentuales anualmente hasta que en el octavo año desaparezca en su totalidad la restricción, con lo que se dará por concluido el programa de maquiladoras.

**CUADRO No. 4
PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES QUE PODRÁ VENDER EN EL MERCADO
NACIONAL LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN, 1994-2001**

| AÑO | PORCENTAJE |
|------|------------|
| 1994 | 55 |
| 1995 | 60 |
| 1996 | 65 |
| 1997 | 70 |
| 1998 | 75 |
| 1999 | 80 |
| 2000 | 85 |
| 2001 | 100 |

FUENTE: Elaborado con datos provenientes de SECOFI, *Decreto para el Fomento y la Operación de la Industria Maquiladora de Exportación*, Diario Oficial de la Federación del 24 de diciembre de 1993, p. 30

Lo que pretende el tratado en esta parte, es el de que los fabricantes mexicanos modernicen procesos de producción y que gradualmente en su producción se incorpore un mayor grado de integración regional.

He subrayado la parte de integración regional, porque antes del TLC, la industria maquiladora no pagaba aranceles al momento de exportar sobre el valor agregado estadounidense; sin embargo, sí se pagaba aranceles sobre el valor agregado mexicano. Con la entrada en vigor del tratado, el criterio —al menos en teoría— ya no es el del contenido estadounidense, sino el contenido regional norteamericano y eso favorece una integración de insumos de la región que apoyará una mayor eficiencia y es de esperarse, por tanto, la integración de proveedores nacionales, que no lo habían hecho porque el Régimen arancelario de los Estados Unidos, castigaba con aranceles muy altos a los insumos que no eran de origen estadounidense.

Por tanto, el TLC permitirá a la Industria Maquiladora de Exportación consolidarse como un centro cada vez más diversificado de productos y como consecuencia hay posibilidades de que esta industria se convierta en la punta de lanza de la economía nacional para alzar el desarrollo.

1.6.1 ACUERDOS PARALELOS:

Al término de las negociaciones del TLC se llevaron a cabo dos negociaciones de Acuerdos Paralelos, uno en materia laboral y el otro en materia ecológica. Ambos acuerdos crean dos Comisiones: La Comisión para el Ambiente en América del Norte y la Comisión para Asuntos Laborales en América del Norte, que cuentan con un Consejo Ministerial y un Secretario cada una de ellas.

Los objetivos de las Comisiones son:

- a) Fortalecer la cooperación e institucionalizar algunos mecanismos de trabajo bilateral o incluso trilateral.
- b) Establecer disposiciones para evitar que algún país miembro del tratado, pretenda flexibilizar sus legislaciones laborales o ecológicas con la finalidad de captar inversión o permitir la competencia desleal.

Cuando haya violaciones persistentes, injustificadas y sistemáticas de las legislaciones laborales o ecológicas en algún país, el procedimiento que se establece para superarlas es el siguiente:

1º Consultas entre los gobiernos. Si no se resuelve se puede ...

2º Establecer un panel de solución arbitral con representantes de los tres países (según sea el caso). Si el panel determina que hay una violación sistemática, persistente e injustificada de la ley, se brinda la oportunidad a que se remedie esto, a través de un plan de acción y tiempos precisos establecidos en los acuerdos. Si la violación continúa ...

3º Se esta en posibilidad de establecer una sanción monetaria al gobierno infractor, con un máximo del .007% del comercio regional, es decir, la sanción esta indizada.²⁴ Si persiste la violación ...

4º Habrá la posibilidad para el caso de Estados Unidos y Canadá de retirar las concesiones y beneficios otorgados por el TLC. En el caso específico de Canadá, existe la posibilidad de elevar el dictamen del panel arbitral a las cortes internacionales canadienses para que se ejecuten inmediatamente las sanciones.

A) EL ACUERDO PARALELO AMBIENTAL

Objetivos: Promover la conservación y protección del medio ambiente norteamericano; sostener el desarrollo económico y comercial de América del Norte.

Congruentes con lo anterior, los tres países han acordado compromisos que incluyen:

- 1) Apertura y participación pública en el desarrollo de leyes ambientales.
- 2) Brindar al público acceso significativo a los procesos judiciales y administrativos para hacer cumplir las leyes y reglamentaciones ambientales que incluye el permitir que el público pueda pedir que se inicien investigaciones.
- 3) Cada país debe ejecutar de hecho sus propias leyes ambientales.
- 4) Inventario y apertura al público de información sobre el almacenaje y la liberación de desechos tóxicos y sustancias peligrosas dentro de su jurisdicción.

Para alcanzar la plena ejecución de estos "compromisos" se creó una comisión trilateral con poder de investigar quejas, sostener audiencias públicas y buscar resultados así como de dar

²⁴ Jaime Zabudovsky, "La industria Maquiladora: Pionera de la Globalización Mexicana y el TLC", en *Reseña Anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, 1994, p.11

recomendaciones con respecto a las supuestas violaciones. La comisión servirá también como un foro para fortalecer las leyes ambientales. Por ejemplo, si un panel de arbitraje señalado por el Consejo de la Comisión para la Cooperación Ambiental (CCCA), encuentra que una parte no ejecuta persistentemente la ley ambiental, las partes pueden —dentro de sesenta días— acordar sobre un plan de acción mutuamente satisfactorio para remediar la falta. Si no se llega al plan de acción acordado entre sesenta y ciento veinte días, se convoca nuevamente al panel y éste establece un plan de acción a realizar obligatoriamente o impone una penalidad monetaria contra la parte infractora (las multas pueden ser hasta de 20 millones de dólares). Si ésta se niega a pagar, será sujeta a sanciones comerciales entre México y Estados Unidos. En el caso de Canadá, la CCCA puede buscar la ejecución directa de este plan de acción o sanciones monetarias en las cortes canadienses. La pregunta obligada es: ¿éstos nuevos postulados a los que se enfrentan las plantas maquiladoras en México darán como resultado un cambio significativo en ellas? La respuesta es no. En primer lugar porque las maquiladoras por definición son operaciones orientadas hacia el ensamble —no son fábricas—, por tanto, se encuentran entre las empresas más limpias de México.

La mayoría de las empresas maquiladoras propiedad de estadounidenses, son modelos en cuanto a limpieza, seguridad y cumplimiento de medidas ambientales ya que estas tienden a traer consigo los estándares de Estados Unidos. Indirectamente esto lo podemos afirmar porque para 1994, el 65%²⁹ de las maquiladoras afiliadas a la Asociación Mexicana de Parques Industriales —con unas 1,240 maquiladoras en ese entonces— habían recibido de la Procuraduría Federal de Protección al Medio Ambiente el reconocimiento "Banderas Verdes", como símbolo de la calidad ambiental del parque.³⁰ En segundo lugar este acuerdo paralelo, no crea nuevas leyes ambientales en México, pues solo crea un mecanismo para llevar acabo la adecuada ejecución de las leyes ambientales existentes. De hecho, entre las actividades fronterizas existentes se cuenta con el plan ambiental integral para la frontera norte, que se extiende alrededor de 100 Km. en cualquier lado de la frontera.

La Agencia estadounidense de Protección Ambiental (EPA) comprometió setenta millones de dólares para el tratamiento de aguas negras en Tijuana.

La SEDESOL, requiere una Guía Ecológica antes de que una maquiladora pueda importar o exportar cualquier material potencialmente dañino. También requiere que los desechos tóxicos por las importaciones de las maquiladoras deben ser exportados de vuelta al país de origen de las materias primas.

B) EL ACUERDO PARALELO LABORAL

Este es posiblemente el primer acuerdo en cooperación laboral, que acompaña a un tratado comercial.

Los objetivos del acuerdo laboral giran en torno a: la protección contra la mano de obra infantil, el derecho de huelga y negociación de contratos colectivos; libertad para asociarse;

²⁹ C. fr. Gustavo Almaraz Montaño, "El decreto que promueve la creación y operación de parques y zonas industriales", *Reseña Anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, 1994, p.168.

³⁰ Reconocimiento con un año de vigencia, por el cumplimiento de la reglamentación, disposiciones y controles ambientales en función de los resultados obtenidos en las auditorías ambientales o por el cumplimiento en las obligaciones ambientales.

estándares mínimos de empleo (incluyendo salarios mínimos); prevención de accidentes y enfermedades laborales y la eliminación de la discriminación laboral.

Lo anterior se logrará con diversos mecanismos:

1) Aumentar la transparencia de leyes y reglamentos de cada país —vía publicación—, y la promoción de la conciencia pública; 2) aumentar el cumplimiento de las leyes a través del nombramiento (y entrenamiento) de inspectores, que monitoreen e inspeccionen plantas, realicen reportes y ejecuten los mandatos.

El acuerdo también se enfoca a los derechos de procedimiento que aseguran una ejecución administrativa y judicial adecuada de las leyes laborales en cada país. Cuando surjan disputas, se pueden llevar a cabo consultas y un comité externo de expertos puede ser llamado para evaluar el problema y dar recomendaciones. A este panel se le denomina Comité de Evaluación de Expertos (CEE). En el caso de los Estados Unidos y México el panel puede imponer sanciones comerciales, pero sólo como último recurso. Las sanciones pueden darse en forma de un alza en los impuestos que fueron reducidos y en algunos casos eliminados. En el caso de Canadá, las mencionadas medidas tendrán que pasar primero en sus cortes domésticas para que puedan ser cumplidas.

Aunque no forma parte del acuerdo paralelo laboral, se sabe que los Estados Unidos lograron obtener una promesa por parte del presidente Carlos Salinas de vincular las ganancias productivas al aumento del salario mínimo.³¹ Sin embargo, hasta el momento no se han llevado a cabo cambios en las leyes laborales mexicanas como resultado de la promesa —tema muy ampuloso que atendería contra las reivindicaciones laborales en México cristalizadas en la primera Ley del Trabajo de 1931³².

1.6.2 LAS REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen determinan la identificación de bienes o, de manera más general, productos de comercio sujetos a la transferencias otorgadas bajo un acuerdo comercial, como en el caso del TLC, para la eliminación de aranceles.

Existen diversos métodos que se utilizan para determinar el origen de un bien:

1) TRANSFORMACIÓN SUSTANCIAL

Este es el método más común para establecer el origen y está reconocido por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Al grado que un producto sea substancialmente transformado por actividades industriales sobre componentes que no sean originarios (partes o componentes importantes), el bien obtiene ese estatus de originario para propósitos de exportación del bien acabado a otras naciones. Por ejemplo, los componentes electrónicos que no sean originarios, pueden transformarse en una televisión o radio terminados, entonces podrían considerarse como un producto del país de transformación. Este método es muy conocido en Estados Unidos, pero no se adoptó para el uso en el TLC.

³¹ *The Washington Post*, del 14 de agosto de 1993, sección "A", p.14

³² Publicada por El Congreso de la Unión, el 28 de agosto de 1931, en el Diario Oficial. C. fr. Alberto Trucha-Urbina. *Nuevo Derecho del Trabajo*, tercera edición, México, Porrúa, 1975, p. 157 y ss.

El problema con este método es que es difícil de administrar —es determinado a partir de tablas de clasificación arancelaria—, puesto que da una amplia discreción a quien toma las decisiones. Por tanto, las decisiones se toman sobre una base casuística y esto da como resultado la falta de predecibilidad tanto para los exportadores como para los importadores.

2) CAMBIO EN LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.

Es similar al método anterior, porque depende del grado de transformación dentro del país manufacturero. Para propósitos de administración aduanal, todos los productos deben clasificarse de acuerdo a su composición, grado de manufactura o procesamiento y uso. Se ha desarrollado un sistema de clasificación armonizada de aranceles, bajo los auspicios del GATT.

Hasta la fecha, unos 50 países miembros del GATT, incluyendo a México, Estados Unidos y Canadá, han adoptado el Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Productos (HTS), sistema común, desarrollado por el Consejo de Cooperación Aduanal, el cual clasifica a los elementos que serán comercializados. Este sistema está organizado con dos dígitos; el encabezado con cuatro dígitos; los subencabezados (seis dígitos); y número de elementos arancelarios (de ocho dígitos); con armonía a nivel del subencabezado de seis dígitos.

El principal criterio utilizado en el TLC, para determinar el origen de un producto, es el proceso por el cual paso el artículo y si el proceso fue suficiente para modificar la clasificación bajo el HTS. Por ejemplo, si México importa cobre crudo, se clasificaría con los criterios del HTS como: 74.02001. Si el cobre pasa por un proceso que lo transforme, en tiras de alambre, utilizadas para propósitos eléctricos, estas caerían en la clasificación arancelaria del encabezado 74.13. Por tanto, este producto final sería elegible para tratamiento preferencial bajo los términos del TLC.

La condición bajo el TLC, para realizar un cambio arancelario se da por el cumplimiento del postulado de *minimis*, aplicable a los productos acabados; así un producto puede ser originario del territorio TLC si el valor de los componentes que no son originarios y que no cumplen con el cambio de estándar de la clasificación arancelaria no excede el 7% del valor transaccional del producto o su costo total.

Desde el punto de vista aduanal, este método es fácil de administrar por ser objetivo y se obtiene principalmente por medio de documentación, i.e. las fracciones armonizadas de aranceles. Sin embargo, bajo el TLC, los productos considerados por cualquiera de las partes como "sensitivos" y que generen una posición competitiva, están sujetos a los requerimientos, además del cambio en la clasificación arancelaria para poder recibir tratamiento arancelario preferencial.

3) CONTENIDO NACIONAL.

Este método es utilizado por la mayor parte de los integrantes del GATT, que brindan un tratamiento preferencial bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Si un producto cumple con el mínimo requisito de contenido nacional (del país beneficiario del SGP), tiene derecho a este tratamiento.

Sin embargo, las limitaciones de este método, estriban en que puede ser administrado libremente o restrictivamente. Si se administra libremente, requiere una declaración por parte del productor respecto al contenido del producto. Si es aplicado restrictivamente, se requiere de pruebas relacionadas con el origen, el valor de las materias primas y los componentes intermedios. También se requiere de una determinación con respecto al valor de los componentes y una limitación sobre los porcentajes máximos de componentes que no sean originarios.

4) MÉTODOS COMBINADOS.

En algunas instancias, como fue negociado el TLC, el origen de un producto se establece a través de la combinación de los métodos anteriormente indicados. Debido a que en la práctica algún elemento que no es originario se utiliza como un componente de otro producto y no pasa por un cambio en la clasificación arancelaria y se imponen requerimientos adicionales sobre el contenido regional.

En el TLC, ha sido adoptado como el método principal para determinar el origen, el cambio en el sistema de clasificación arancelaria. Sin embargo, este método de contenido regional al aplicarlo a los elementos considerados como "sensitivos" y los bienes que los utilizan por razones estrictamente técnicas, no pueden pasar por un cambio en la clasificación arancelaria serán objeto de la aplicación arancelaria. También se aplica a muchos productos sensitivos, incluyendo electrónicos, zapatos, textiles y prendas de vestir, automóviles y partes automotrices.

1.6.3 LAS MAQUILADORAS Y EL CRITERIO TLC PARA DETERMINAR EL ORIGEN:

El hecho de que en México haya plantas maquiladoras de ensamble y manufactureras que utilicen grandes cantidades de mano de obra barata y cuyos productos pueden tener derecho a una importación libre de impuestos en Estados Unidos y Canadá, ha generado una considerable controversia en Estados Unidos.

Esta controversia se ha generado por la reclamación de los países que no pertenecen al tratado, que no pueden aprovecharse del tratamiento mexicano libre de impuestos bajo el programa de las maquiladoras para introducir al mercado estadounidense productos que no son originarios sin pagar impuestos arancelarios estipulados del TLC y posteriormente exportados a Estados Unidos, a diferencia de las compañías estadounidenses, que importan materiales y componentes de terceros países, pagando los impuestos correspondientes, lo que originaría una competencia desleal al interior de Estados Unidos. Estas ventajas, junto con la estructura mexicana de mano de obra de menor costo, han generado disgusto y preocupación en Estados Unidos, ya que se ve a las maquiladoras como ladronas de empleos que se van a México si el TLC no impone restricciones sobre el uso de partes y componentes fuera de la región; tal es el caso de la industria automotriz.

1.6.3.1 LAS MAQUILADORAS Y EL TLC

Como ya se ha visto anteriormente, las importaciones temporales libres de impuestos a México pueden constituir una práctica injusta de comercio, *vis-a-vis*, las compañías que fabrican en Estados Unidos. Lo anterior se basa en el hecho de que la maquiladora podría importar temporalmente materias primas desde terceros países, sin pagar impuestos, alterando estos materiales para cubrir el origen mexicano bajo los postulados de las reglas de origen del TLC y posteriormente exportar los productos transformados a Estados Unidos. Esta práctica puede crear una ventaja injusta sobre las compañías norteamericanas que importan materiales y componentes desde terceros países, pagando impuestos sobre el uso de patentes y componentes importados. Esta es la razón por la cual en el TLC se aplican las reglas de origen con el método combinado.

La eliminación de los impuestos estadounidenses para dichas industrias, de acuerdo con la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), abogaron por la eliminación de los impuestos estadounidenses para estas industrias, pues generaría una rotación más rápida para los materiales estadounidenses que lleguen a México, beneficiando directamente tanto a la economía como al empleo en Estados Unidos.

Otra de las funciones de la Coordinadora, es la de servir como foro para examinar, si es requerida por una de las partes y con el acuerdo de las otras dos, en comercio, productividad, empleo y otros factores económicos con respecto a cualquier producto. E incluso también puede hacer recomendaciones para mejorar el contenido del Capítulo VIII del TLC.

CAPÍTULO II

MARCO JURÍDICO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

2.1 RÉGIMEN JURÍDICO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN
El marco legal de la Industria Maquiladora de Exportación esta dado por el "Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación" y sus modificaciones, publicadas en el Diario Oficial de la Federación los días 22 de diciembre de 1989 y 24 de diciembre de 1993 respectivamente; La Ley Aduanera en sus Artículos 104 al 112, en vigor a partir del 1º de abril de 1996, así como de su Reglamento; La Resolución que establece para 1996 Reglas Fiscales de Carácter General Relacionadas con el Comercio Exterior, publicadas el 30 de marzo de 1996 (Reglas 135 a 137 y 142 a 159); Ley de Inversión Extranjera del 27 de diciembre de 1993 y el Reglamento de la Ley para promover la Inversión Extranjera en el Título Segundo, Capítulo I, Art. 6º, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 16 de mayo de 1989.

2.1.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

Los trámites y documentos requeridos para obtener la autorización del Programa de Maquila de Exportación y la subsecuente instalación de la empresa deben ser realizados por el representante legal. Deberá presentar ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la solicitud del programa de maquila de exportación con los siguientes documentos:

- 1) Copia certificada del Acta Constitutiva de la Sociedad y sus modificaciones (anexos).
- 2) Contrato de Arrendamiento o de Compra-Venta del local.
- 3) Contrato de Maquila legalizado.
- 4) Copia del Registro en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).
- 5) Contrato Colectivo de Trabajo (o individual).
- 6) Copia del Registro Federal de Contribuyentes.
- 7) Copia del Poder Legal que acredite al representante de la empresa ante la SECOFI.
- 8) Autorización del Uso del Sueño, o equivalente, donde se establece que la localización del proyecto está dentro de áreas territoriales destinadas para tal fin.

Durante la vigencia de la aprobación del Programa de Maquila,³³ la empresa debe cumplir con: a) mantener el número mínimo de trabajadores con el cual se comprometió; b) no disminuir el monto del valor agregado; c) presentar requisitado mensualmente el formato EE-2-EMM-3 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI); d) en caso de realizar ventas en el mercado nacional, presentar bimestralmente el reporte correspondiente.

La SECOFI ha instalado en 51 oficinas del territorio nacional el procedimiento de Ventanilla Única, con el propósito de realizar los siguientes trámites a nivel local:

- a) Aprobación de programas.

³³ Este documento especifica: a) Datos de la Empresa; b) Descripción del Proceso; c) Características del producto o servicio y d) La lista de bienes que se importarán temporalmente para ser utilizados en la operación de la maquiladora. Véase, SECOFI, *Decreto para el Fomento y la Operación de la Industria Maquiladora de Exportación*, Art. 3, fracción IX, en el Diario Oficial de la Federación del 22 de diciembre de 1989, p. 14.

- b) Inscripción al Registro Nacional de la Industria Maquiladora.
- c) De ser necesario, el registro ante la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.
- d) Registro ante la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- e) Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
- f) Inscripción ante el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores.
- g) Entrega de los formularios y guías correspondientes para la inscripción al IMSS;
- h) todos los trámites subsiguientes relacionados con las operaciones de maquila.

2.1.2 ADQUISICIÓN DE INMUEBLES Y ZONAS DE INSTALACIÓN

Con esta nueva Ley de Inversión Extranjera se da una liberalización en lo referente a la adquisición por parte de las sociedades extranjeras de inmuebles ubicados en las "zonas restringidas"¹⁴ del país para fines turísticos o industriales, aunque persistirán las disposiciones constitucionales del Art. 27. Sin embargo, la industria maquiladora y en general los inversionistas extranjeros se ven beneficiados aún en estas áreas, ya que dentro de esta ley se permite a las sociedades mexicanas con inversión extranjera, adquirir directamente la propiedad de inmuebles industriales o turísticos en estas zonas restringidas —lo que no está prohibido por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Estas modificaciones al dar seguridad a los inversionistas, han permitido crecer a la I.M.X. a lo largo y ancho de la república mexicana. Ver siguiente cuadro.

CUADRO No. 5
CRECIMIENTO DE LA I.M.X. MEXICANA 1966-1995

| AÑO | NÚMERO DE PLANTAS | ESTADOS CON MAQUILADORAS | NÚMERO DE TRABAJADORES | PROM. DE TRABAJADORES POR PLANTA |
|------------|--------------------------|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------|
| 1966 | 12 | 3 | 3,000 | 250 |
| 1970 | 120 | 8 | 20,327 | 169 |
| 1975 | 454 | 8 | 87,214 | 147 |
| 1980 | 820 | 9 | 119,548 | 200 |
| 1981 | 805 | 9 | 130,973 | 216 |
| 1982 | 585 | 10 | 127,048 | 217 |
| 1983 | 800 | 14 | 150,897 | 251 |
| 1984 | 872 | 15 | 199,694 | 297 |
| 1985 | 760 | 18 | 211,968 | 279 |
| 1986 | 890 | 18 | 249,833 | 281 |
| 1987 | 1,125 | 21 | 305,253 | 271 |
| 1988 | 1,398 | 26 | 369,489 | 265 |
| 1989 | 1,655 | 27 | 429,725 | 253 |
| 1990 | 1,703 | 27 | 446,438 | 262 |
| 1991 | 1,914 | 29 | 487,352 | 244 |
| 1992 | 2,075 | 31 | 505,898 | 244 |
| 1993 | 2,114 | 31 | 542,074 | 250 |
| 1994 | 2,085 | 31 | 583,044 | 278 |
| 1995 | 2,113 | 31 | 643,802 | 308 |

FUENTE: De 1966 a 1988, elaborado con datos del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación.

De 1989 a 1995, INEGI. *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1989-1994* y (enero) 1997.

¹⁴ Así se denomina a la faja de territorio nacional de cien kilómetros de ancho que corre a lo largo de las fronteras y la de cincuenta kilómetros de ancho que corre a lo largo de las playas del país.

2.1.3 RÉGIMEN FISCAL Y LABORAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO.

La Industria Maquiladora de Exportación, no esta sujeta a un régimen especial de tributación, excepto el aplicable a sus importaciones temporales libres de impuestos.

Con la creciente importancia de la IMX, se han propiciado una serie de adiciones a la legislación fiscal mexicana para favorecer el desarrollo de esta industria.

La primera referencia a esta industria es la que se dio en la primera Ley del Impuesto al Valor Agregado que incorporó en sus disposiciones a "Las operaciones de Maquila de Exportación" como sujetas a una tasa 0%, situación que aún prevalece. En el Art. 2 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, promulgada en 1981, incorporó en su fracción II una referencia indirecta a las operaciones de maquila de exportación al establecer que una empresa residente en el extranjero que mantuviera mercancías en México para ser transformadas por un tercero, no constituía establecimiento permanente en México de dicha empresa para efectos fiscales, cuyo análisis haremos a continuación.

El marco jurídico de las operaciones de maquiladoras como concepto aduanal desaparecerá en el año 2001, bajo los términos del TLC; empero, la mención de que las maquiladoras desaparecerán en ese año, es imprecisa pues el concepto de producción compartida sobre el que yace la industria, llama a aprovechar las ventajas competitivas de México como lugar para la manufactura de productos que requieren de mano de obra intensiva, y hará que las operaciones de maquila o de producción compartida mantengan un ritmo constante de crecimiento aún por varios años. En algunos casos la concurrencia se hará sentir de inmediato como en las operaciones de costura, ante la desaparición inmediata de varias cuotas de importación a los Estados Unidos. Por otro lado, las empresas existentes y las que continúen llegando tendrán una tendencia a incrementar sus ventas en el mercado mexicano o bien a otras maquiladoras, mediante operaciones de transferencia —operaciones de submaquila.

Otras compañías inclusive por necesidad de sus clientes —como es el caso de la industria maquiladora de autopartes—, tenderán a abandonar los programas tradicionales de maquila para adoptar esquemas nuevos como el de proveedores nacionales en los términos del decreto correspondiente.

A fines de 1993, se eliminó la solicitud de autorización previa de la SECOFI, para ventas en el mercado nacional, así como de los compromisos de la balanza equilibrada de divisas y de grado de integración nacional, aunado al incremento gradual que se da en el porcentaje que las maquiladoras pueden vender en México de su producción. A su vez, esto hará que el concepto tradicional de las maquiladoras como proveedores de mano de obra y como centro de costos vaya cambiando gradualmente —hasta que un buen número de maquiladoras pequeñas y medianas— se conviertan en centros de utilidades y lógicamente se enfrenten a situaciones fiscales antes irrelevantes.

A fines de 1994, aunque en número reducido, algunas maquiladoras ya operaban como centros de utilidades, adquiriendo su maquinaria y equipo, su inventarios e inclusive obteniendo directamente financiamiento bancario de fuentes extranjeras para su capital de trabajo.

2.1.3.1 PRINCIPALES IMPUESTOS A LOS QUE ESTÁN SUJETAS LAS EMPRESAS MAQUILADORAS.

Los principales impuestos son:

- 1) Impuesto Sobre la Renta (ISR), impuesto federal del 34%.
- 2) Impuesto al Activo. A partir del 1° de enero de 1989 se paga el 2%. En general todas las maquiladoras durante los tres primeros años fiscales de su operación, no pagarán este impuesto. Los inventarios de origen extranjero que se encuentren en México propiedad de residentes en el extranjero, están sujetos a este impuesto. Sin embargo, bajo los términos de una resolución de la SHCP vigente hasta el 31 de marzo de 1994, dichos activos estarán exentos de este pago si son utilizados por las maquiladoras. La base gravable de este impuesto es el promedio anual del "valor de los activos" menos las deudas a proveedores residentes en México o a establecimiento permanentes en México de residentes en el extranjero. Las deudas con instituciones financieras mexicanas o extranjeras, no se consideran como deudas deducibles. Se requiere hacer pagos provisionales mensualmente.
- 3) El impuesto al Valor Agregado. El 15% del IVA que las empresas pagan a sus proveedores —excluyendo a las importaciones temporales— en México de bienes y servicios puede ser devuelto a las mismas mediante la solicitud de devolución correspondiente, o bien puede ser compensado contra otras contribuciones federales o retenciones a cargo de terceros que la maquiladora esté sujeta a enterar.
- 4) Impuesto sobre salarios, que son pagados por el patrón y/o trabajador. La carga depende de dos factores: la industria en la cual opera la maquiladora y la estructura del plan de compensación al personal. Este impuesto fluctúa entre el 17 y 27%.
- 5) Cuotas al IMSS. Con las reformas del 20 de julio de 1993, los patrones están obligados a autodeterminar las cuotas obrero-patronales. Los patrones que tengan 300 o más trabajadores están obligados a presentar ante el IMSS los anexos del dictamen fiscal a partir de 1994.
- 6) El Sistema de Ahorro para el Retiro. El SAR —que a partir de 1997 se cambiará a las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES)—, es un plan obligatorio a partir de 1992. El patrón debe hacer sus contribuciones de la siguiente manera: 2% del salario base (25 veces el salario mínimo como tope) para el retiro y un 5% al INFONAVIT. Los fondos podrán ser retirados por los trabajadores a la edad de 65 años (también en caso de estar desempleados o para el financiamiento de una casa).
- 7) Crédito al Salario. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de diciembre de 1993, se establece que el Impuesto Sobre la Renta debe disminuirse, de acuerdo a una tabla regresiva. Si el crédito excede el impuesto que debe retenerse al trabajador, el excedente debe entregarse en efectivo al mismo.
- 8) Impuesto sobre Ingreso de los Residentes en el Extranjero, sólo si:
 - a) Si lo paga la matriz y no tiene representación permanente en México, además si el servicio tiene una duración mayor a 183 días en un periodo de doce meses.

- b) Si el salario es pagado por la maquiladora se causa independientemente de la duración de los servicios.

2.1.3.2 TRATADOS FISCALES BILATERALES

Con el TLC, la IMX operará en los años siguiente bajo un marco fiscal internacional por demás novedoso; el de tratados para evitar la doble tributación y para intercambiar información fiscal.³⁵ Dicha limitación se da mediante diversos mecanismos entre los que destacan: la tributación sólo se hará en el país residente que percibe el ingreso, la exención de ciertos ingresos, la reducción de tasas de retención y el establecimiento de acreditamiento de impuestos sobre transacciones entre los países contratantes.

A fines de noviembre de 1993, México ya tenía en vigor tratados para evitar la doble tributación con Canadá, Francia y Suecia. Y en diciembre de ese mismo año, los senados de México y Estados Unidos ratificaron el acuerdo fiscal que entró en vigor el 1º de enero de 1994, junto con el de Alemania.

Otros acuerdos similares con 17 países se han finalizado durante 1995. Asimismo, otros 11 países han entablado negociaciones con México para la celebración de convenios similares.

2.1.3.3 EL IMPACTO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA.

Con la entrada en vigor del tratado fiscal de México con los Estados Unidos, se define dónde deben pagarse los impuestos y en su caso el monto de los ingresos que le corresponden a cada país.

En el documento emitido por el Congreso de los Estados Unidos *Explanation of Purposes Income Tax Treaty (and Prosed Protocol) Between The United States and Mexico*, se establece que si el gobierno mexicano —por ser México un país en vías de desarrollo— lo requiere, se puede gravar con el I.S.R. y el Impuesto al Activo a las matrices de las maquiladoras. La intención del gobierno mexicano —al menos por el momento—, es el de gravar la utilidad proporcional a los servicios de mano de obra que factura la empresa maquiladora mexicana, a través de la aplicación del *Transfer Price*³⁶ (valor de mercado).

Como puede verse bajo la nueva política del precio de transferencia, la maquiladora se aparta del concepto centro de costos para pasar a ser considerada como un centro de ingresos, es decir, ahora no solo se busca una estructura de costos reducida al ubicarse cerca del mercado y utilizar fuerza de trabajo barata, incentivos fiscales, etc. Sino que se busca alcanzar estándares de productividad mundial, al contratar créditos baratos en el extranjero pueden adquirir maquinaria y equipo de punta.

³⁵ El objeto de un tratado para evitar doble tributación, es el de limitar la potestad tributaria de los países contratantes.

³⁶ Se da la posibilidad de evitar el establecimiento permanente de las casa matrices de las maquiladoras siempre y cuando la maquiladora en México facture a su casa matriz, bajo los mismos términos y condiciones en las que hubiera pactado en transacciones independientes con o entre partes sin interés relacionado y bajo condiciones similares de mercado. Arm's Length.

Por tanto, para evitar tener establecimiento permanente en México —y en consecuencia no estar obligada la casa matriz, a pagar el Impuesto Sobre la Renta en México— la maquiladora debe facturar sus servicios a valor de mercado.

Como ya se ha dicho, bajo las reglas de precio de transferencia, los gobiernos buscan que no se transfieran utilidades de un país a otro con el propósito de evadir el pago de impuestos. En el caso de México, las reglas del precio de transferencia están en los artículos 64-A y 65 del *Código Aduanero o Ley del Impuesto Sobre la Renta*; en Estados Unidos se encuentran en la sección 482, asimismo la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OCDE), mantiene reglas de precio de transferencia aplicables internacionalmente.

2.1.3.3.1 CALCULO DEL PRECIO DE TRANSFERENCIA.

Para llegar a definir el precio de transferencia, bajo el principio de Arm's Length existen diferentes metodologías, pero solo se hará referencia a las más significativas internacionalmente.

I.- VALOR DE MERCADO.- Este método pretende determinar el precio al que se realizan las operaciones en el mercado, entre partes no relacionadas. Este método es el más adecuado, pero tiene muchas limitaciones, en virtud de que es necesario encontrar en el mercado un producto con las mismas características y que sea vendido bajo las mismas condiciones (calidad, volumen y condiciones de venta). Generalmente este método se utiliza para productos que se cotizan en la bolsa de valores.

II.- EL PRECIO DE REVENTA.- Este método consiste en disminuir el precio de venta un coeficiente y obtener así el precio de transferencia; V.gr.: Si la empresa (x) le vende a su casa matriz (y), y esta a su vez le vende a su público (z), se resta al precio de "z" el precio de "y" se le disminuye el margen de utilidad de mercado de "y", y de esta forma se calcula cuál es el precio al que se debió haber vendido "x" a "y".

III.- COSTO DE LOS BIENES MÁS UN MARGEN DE UTILIDAD.- En este método el precio de transferencia se basa primero en determinar primero el costo; posteriormente se le agrega un margen de utilidad promedio, ya sea la de mercado o la industrial.

Las leyes mexicanas relativas al precio de transferencia, no consideran en la determinación de este, ni funciones, ni riesgo. Más grave aun es que en el Art. 62 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, se establecen coeficientes de utilidad predeterminadas para la industrial y el comercio en general y para giros no especificados en la Ley del 15%.³⁷

Además, la SHCP tiene amplias facultades para definir los precios arbitrariamente sobre las metodologías aquí indicadas, generando riesgos y contingencias fiscales importantes. Para

³⁷ Tanto las reglas norteamericanas como las de la OCDE, consideran como un elemento fundamental, el riesgo asumido por la empresa y las funciones que realiza (segregan las funciones relacionadas con la producción, administración, tecnología, distribución, marketing, financiamiento, riesgo en relación al capital invertido, garantías, riesgos operativos y obsolescencia).

el caso de las maquiladoras, la Dirección de Política Internacional de la SHCP, ha señalado que el precio de transferencia, deberá determinarse de acuerdo a las reglas de la OCDE.

A mediados de 1994, el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora obtuvo el consentimiento de la SHCP, para realizar los estudios de precios de transferencia para toda la industria. Por su parte, la SHCP a mencionado que la política de precios de transferencia se aplicará hasta que concluyan los estudios y su aplicación no será retroactiva. Con base a los resultados se espera que se obtenga por parte del gobierno mexicano el denominado *advance price agreement* (APA).

El acuerdo de un APA, con las autoridades fiscales tanto mexicanas como estadounidenses, permitirá tener un elevado grado de seguridad fiscal en ambos lados de la frontera; aunque esto último implica modificar e incluir disposiciones fiscales en las leyes mexicanas, para que se de un margen jurídico apropiado a las negociaciones.

Si la intención de la nueva política fiscal es la de transferir los impuestos que se pagan en Estados Unidos hacia México, es casi seguro que las nuevas reglas se traduzcan en costos adicionales de operación. Por ejemplo, en el caso de que la casa matriz tenga pérdidas fiscales o estén amortizando pérdidas fiscales en Estados Unidos, de esta manera, al no poder aprovechar como *Tax Credit* el impuesto pagado en México, consecuentemente se convertiría en un costo adicional aún cuando se espera que estos cambios se den hasta el año 2001, en el cual termina el programa de maquiladoras, los acontecimientos están haciendo que se den con mayor rapidez de lo esperado.

2.1.3.4 RÉGIMEN LABORAL

El régimen laboral en México esta dado por la Ley Federal del Trabajo (LFT). Su naturaleza emana del Art. 123 constitucional, que con sus propias normas, dignifica al trabajador. En estas se resalta el sentido proteccionista y reivindicador de la clase trabajadora.

En el Art. 1º, se fija el campo de aplicación de la Ley, limitado al apartado "A" del citado artículo constitucional, régimen al que se circunscribe la industria maquiladora de exportación.

En general, la LFT, contempla: La Relación y Contrato de Trabajo; Convenios colectivos y relaciones individuales de trabajo; Estabilidad de los trabajadores en sus empleos; Condiciones de trabajo; Jornada de trabajo, días de descanso y vacaciones; Salarios; Participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas; Derechos y obligaciones de los trabajadores y de los patrones; Terminación individual y colectiva de las relaciones de trabajo entre otros. Hay que acotar que las normas de esta ley son necesariamente irrenunciables e imperativas.

2.1.3.4.1 PROYECTO PARA MODIFICAR LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO.

A mediados de 1995, corrió por boca de la dirigencia de la COPARMEX la posibilidad de modificar la LFT como consecuencia de esto, desaparecería el salario mínimo. Entonces el salario se fijaría de acuerdo a la ley de la oferta y la demanda, así como la desaparición de

algunas conquistas laborales, v. gr., el reparto de utilidades y la obligación del empresario a inscribir al trabajador en el Instituto Mexicano del Seguro Social. Inmediatamente, el sector oficialista del movimiento obrero a través de su portavoz, Fidel Velázquez Sánchez, Secretario General de la Confederación Trabajadora de México (CTM) y Víctor Flores, Secretario del Congreso del Trabajo, se manifestaron contra todo cambio en la LFT, argumentando que por los momentos que pasaba el país, era "impensable un retroceso en las conquistas laborales garantizadas por la legislación".³⁴

La petición de la COPARMEX tiene sustento en el hecho de que es mayor la demanda de empleo que su oferta. Esto se puede ver claramente en el Informe presentado por el Banco Mundial en junio de 1995, titulado "Los trabajadores en un mundo integrador", estima que México tendrá un crecimiento de su fuerza laboral de un 10% para el año 2000, ubicándose en unos 38 millones de personas.³⁵

Hasta el momento, para la opinión pública esta reforma ha quedado en suspenso, pero se sabe que la CTM y la COPARMEX han tenido reuniones de trabajo de las cuales se ha consolidado un documento³⁶ con once puntos en los que se define el perfil que debe tener la nueva cultura laboral —condición indispensable— que permita avanzar en el mediano plazo hacia la reforma de la LFT. En este documento se buscan los mecanismos para llegar a acciones concretas en torno al desarrollo integral del hombre y lograr que las empresas sean rentables y eficientes. Para lograrlo, la capacitación es el punto nodal, pues es al mismo tiempo un derecho laboral y una obligación patronal.

Por su parte el Gobierno ha creado un organismo descentralizado, dependiente de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social: denominado *Consejo de Normalización y Certificaciones de Capacitación Laboral*, cuya finalidad es la de otorgar el reconocimiento de las habilidades y conocimientos —sin tomar en cuenta la escolaridad— de oficios y profesiones, que servirán como primer instancia para permitir el ejercicio laboral en cualquiera de los países firmantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En segundo lugar, este Consejo está diseñado en coordinación en el CONALEP y algunas empresas que cuentan con tecnología de punta, programas de capacitación integral de aplicación en el ámbito nacional cumpliendo con los estándares internacionales.

Como vemos, la reforma a la LFT está en marcha, y no debe ser postergada, debe ser flexible y eliminar las inadecuaciones que tiene, pues si bien fueron correctas y útiles en otros momentos de la historia mexicana, hoy han perdido vigencia —como es el salario

³⁴ El Nacional, "Reiteran CTM y CT total rechazo a modificar la Ley Federal del Trabajo; no al aumento del IVA", 4 de julio de 1995, p. 10

³⁵ Citado por Clemente Ruiz Durán, "Desempleo: preocupación mundial", en EL Nacional, 4 de julio de 1995, p. 23

³⁶ Véase, Vicente Gutiérrez Camposeco, "La nueva cultura laboral", en EL Economista, 31 de julio de 1995, p. 10

mínimo general. Pero también es necesario que ésta reforma contemple derechos laborales que permitan obtener mayores niveles de bienestar individual y social.

2.2 ESTRUCTURA LEGAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

2.2.1 ANTECEDENTES

a) La Regla General N° 1:

Fue hasta el 16 de febrero de 1973, cuando por primera vez se hizo un ordenamiento que regulaba específica y sistemáticamente, la cantidad y la forma en que la Inversión Extranjera Directa (IED), podía participar México. Las disposiciones generales eran:

—La Regla General N° 1, permitía una participación de la IED hasta en un 49%, y en áreas donde no existían limitaciones específicas por la Ley o Reglamento hasta en un 100%.

—Por las resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), se permitió hasta el 100% en maquiladoras de exportación.

b) El Reglamento de 1989:

El 16 de mayo de 1989, se publicó el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (en adelante Reglamento), con lo cual se sustituyó, a la Regla N° 1, de la CNIE.

Se mantiene en el Título sexto, Arts. 36, 37 y 38 del Reglamento; la prohibición de adquisición y arrendamiento de inmuebles a los extranjeros en la zona restringida —véase pie de página n° 34. En el Art. 6°, se exige a las empresas maquiladoras del requisito de autorización previa para constituirse o posteriormente modificar la proporción de la inversión extranjera. Con estos cambios se simplificó la obligación del registro en el RNIE, al no requerir que se haga el registro de las empresas, de sus accionistas y de los títulos de acciones de estos (Art. 59, 60 y 63 de este Reglamento). De mayor trascendencia para la industria maquiladora, es el cambio de la interpretación y aplicación de la Ley que introduce el Art. 5° del Reglamento, el cual permite hasta un 100% de inversión extranjera.

El mayor impacto fue el de romper con la aplicación de la Regla General 51 - 49% de capital nacional y capital extranjero respectivamente. Hasta ese momento, una empresa maquiladora, podía vender hasta el 50% de su producción en el mercado interior siempre y cuando mantuviera equilibrada su balanza de divisas.

Aún cuando no se realicen actividades de exportación directa, las empresas abastecedoras de materias primas a la I.M.X, tienen derecho a la devolución del I.V.A. que hubieran pagado en el país por los conceptos por los cuales hubiera sido trasladado el impuesto en la adquisición de bienes y servicios.

Otro cambio fue el que consistió en la seguridad (a la inversión extranjera en la adquisición de los inmuebles necesarios para la operación), que el reglamento introduce tratándose de la constitución de fideicomisos en zonas prohibidas para la adquisición de derechos fideicomisarios sobre inmuebles con fines industriales. Terminando con la incertidumbre

que existía antes del Reglamento, en este se señala que los fideicomisos podrán ser renovados a su terminación, por periodos de 30 años y por un número ilimitado de veces.⁴¹

c) La Ley de Inversión Extranjera de 1993.⁴²

Se espera que en lo que resta de la década y la siguiente, la I.E.D. en México tendrá un papel preponderantemente estratégico en la esfera productiva por dos razones:

I. Por la apertura comercial de México a partir del primero de enero de 1994, al entrar en vigor el T.L.C.

II. Las facilidades que otorga esta nueva Ley, del 27 de diciembre de 1993, intenta tener un marco normativo flexible, abierto y atractivo para la Inversión Extranjera Directa.

No obstante la recesión y los desequilibrios fiscales en los países desarrollados no se ha visto disminuir el nivel de inversión extranjera en México. Por primera vez para un país en desarrollo, México se ubicó en el octavo lugar de los principales receptores de I.E.D. en el mundo, captando en 1991 el 3.2 % de la inversión global total y el 11.6% de la inversión destinada a países en desarrollo y fue el primero en el grupo de los países en desarrollo.⁴³

En 1993, ingresaron al país 33,308.1 millones de dólares por concepto de inversión, cantidad superior en un 38.8% a los 24,000 millones de dólares presupuestados por el gobierno entre 1989 y 1994.⁴⁴

La mayoría de esta inversión fue destinada a actividades manufactureras con el 46.5% del total (servicios 31.6%; comercio 15.5%; construcción 2.8%; comunicación y transporte 1.6% y los sectores agropecuario y minero el 1.9%).

Respecto al origen de la IED, los Estados Unidos aportaron el 62.7%; Canadá el 1.5%. Ver cuadro N° 1.

A partir de 1989, el gobierno mexicano adopta una actitud más liberal, el efecto es favorable. Los montos de la Inversión Extranjera aumentaron de inmediato, como se ve en el siguiente cuadro.

⁴¹ C. fr. SECOFI, Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Art. 20 y 21 en el Diario Oficial de la Federación del 16 de mayo de 1989, pp. 17 y 18.

⁴² En tanto se expide el nuevo reglamento de esta Ley, continua en vigor el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

⁴³ Ignacio X. Ramos, "Inversión Extranjera Directa: La otra alternativa" en SEGUMEX-INBURSA: *Reseña Anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*. México, enero de 1994, p. 40.

⁴⁴ Ídem. p. 42.

CUADRO No. 6
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO 1980-1996
(millones de dólares)

| AÑO | TOTAL | DIRECTA | DE CARTERA |
|------------|--------------|----------------|-------------------|
| 1980 | 2,148.2 | 2,089.8 | 58.4 |
| 1981 | 4,072.9 | 3,075.8 | 997.1 |
| 1982 | 2,546.6 | 1,900.3 | 646.3 |
| 1983 | 1,672.8 | 1,191.7 | 481.1 |
| 1984 | 1,976.2 | 1,541.0 | 435.2 |
| 1985 | 1,387.7 | 1,983.5 | 595.8 |
| 1986 | 2,919.2 | 2,400.7 | 518.5 |
| 1987 | 3,638.6 | 2,634.6 | 1,004.0 |
| 1988 | 3,879.9 | 2,880.1 | 999.8 |
| 1989 | 3,526.9 | 3,175.6 | 351.3 |
| 1990 | 6,003.5 | 2,633.3 | 3,370.2 |
| 1991 | 17,504.0 | 4,761.5 | 12,742.5 |
| 1992 | 22,433.9 | 4,392.8 | 18,041.1 |
| 1993 | 33,308.1 | 4,388.8 | 28,919.3 |
| 1994 | 19,154.7 | 10,972.5 | 8,186.2 |
| 1995 | -3174.8 | 6,964.3 | -10,139.1 |
| 1996* | 19,110.1 | 4,712.2 | 14,398.1 |

Nota.- Por el redondeo de las cifras parciales el monto total puede no coincidir.

SIMBOLOGÍA: *.- a septiembre de ese año.

FUENTE: De 1980 a 1993, INEGI, *Anuario Estadístico*, 1996, cuadro no. 17.1, pp. 452 a 454.

A partir de 1994, Banco de México, *Indicadores del sector externo*, No. 172, nov-dic. de 1996, pág. 74

La diferencia en el trato otorgado a la IED queda de manifiesto en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, al destacar cuatro prioridades:

- a) Realizar las autorizaciones de las inversiones de forma automática, rápida y transparente.
- b) Simplificación de los mecanismos para atraer la IED.
- c) Aprovechar la ventaja tecnológica que trae consigo la IED.
- d) Creación de mecanismos que prevengan alguna presión en los mercados financieros nacionales.

La flexibilidad para la IED se da a partir de que se le considera como la variable de mayor importancia para complementar la estructura productiva del país, y es aún más relevante si se considera que el ahorro interno no es significativo.

La nueva Ley de Inversión Extranjera tiene como objetivo único el de ampliar los sectores a los que ha tenido acceso, así como el de incrementar los porcentajes de participación. Aunque preserva para el Estado las actividades: relacionadas con la explotación y venta de petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radiactivos; ferrocarriles y la operación y propiedad de comunicación vía satélite.⁴⁵

Lo relevante en esta ley es que permite;

⁴⁵ C. fr. SECOFI, "Ley de Inversión Extranjera" en Diario Oficial de la Federación, Art. 5º, del 27 de diciembre de 1993, p. 92.

a) una apertura sectorial de inversionistas extranjeros, con participación mayoritaria en compañías mexicanas:

- Hasta 85 millones de pesos en activos fijos para extranjerizar hasta el 100% automáticamente a la empresa.⁴⁶
- Eliminación de los requisitos de desempeño que distorsionen los flujos del comercio internacional.
- Creación de empleos y capacitación permanente.
- Preservar el equilibrio ecológico mediante la adaptación y adecuación de tecnología.

b) Los inversionistas extranjeros podrán adquirir bienes inmuebles en las zonas restringidas a través de la constitución de una sociedad mexicana, siempre y cuando no tengan fines residenciales.⁴⁷

c) Creación de fideicomisos que permitan a los inversionistas extranjeros participar en el mercado de valores de empresas mexicanas, de las que pueden participar de sus utilidades, pero no de su administración y control.⁴⁸

d) La Comisión Nacional de Inversión Extranjera en México se establece como un órgano de consulta de la SECOFI, que aglutina representantes de los sectores público y privado. Las solicitudes que se hagan a la comisión deberán ser resueltas en un máximo de 45 días, ya que de no ser así, la consulta quedará automáticamente aprobada.⁴⁹

Más aún a partir del 1° de enero de 1999, la inversión extranjera podrá participar con el 100% en el capital social de sociedades mexicanas dedicadas a la fabricación, construcción y ensamble de partes.

Con estas reformas, se pretende captar mayor inversión extranjera, pues se reconoce que es a través de la modalidad de la maquiladora de exportación se puede aspirar al crecimiento de la economía mexicana, ya que al surgir polos de desarrollo con índices de productividad y eficiencia internacionales, estos se pueden hacer extensivos a todos los sectores productivos en México.

2.2.2 LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO

A continuación se comentarán sucintamente los artículos que inciden directamente en la IMX. Esta ley fue publicada el 15 de diciembre de 1995, en el Diario Oficial de la Federación, con vigencia a partir 1° de abril de 1996. Se mantiene la exención de impuestos y de las cuotas compensatorias de las importaciones temporales de mercancías extranjeras (Art. 104).

⁴⁶ Ídem, Art. 4° y décimo transitorio, pp. 92 y 99 respectivamente.

⁴⁷ Ídem, Arts. 10° a 13°, p. 94.

⁴⁸ Ídem, Arts. 19° y 20°, p. 95.

⁴⁹ Ídem, 26 y 28 p. 96.

La propiedad y uso de estas mercancías no es objeto de transferencia o enajenación a excepción de maquiladoras que cuenten con programas de exportación autorizados por la SECOFI, Art. 105.

En el Art. 106, se determinan los tiempos de permanencia de mercancías, maquinaria y equipo, contenedores y transportes. Tiempo que puede ser hasta de años.

Las maquiladoras que cuenten con programas de exportación autorizados podrán importar temporalmente para efectuar algún proceso de transformación o reparación para luego retornar al extranjero (Art. 108). Estas empresas deberán presentar información de las mercancías que retornen, mermas y desperdicios y aquellas que son destinadas al mercado nacional (Art. 109). También se permite a estas empresas cambiar al régimen de importación definitiva, siempre que se trate de activos fijos (Art. 110). Los productos que se regresen al extranjero pagarán el impuesto general de exportación por los insumos incorporados conforme a la clasificación arancelaria del producto terminado (Art. 111).

En lo referente a las exportaciones temporales no pagarán impuestos al comercio exterior (Art. 113).

Los contribuyentes podrán cambiar de régimen de exportación temporal a definitiva si cumple con esta ley y su reglamento (Art. 114).

En esta Ley se entiende por "Régimen de Exportación Temporal para retornar al país en el mismo estado, la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen del extranjero sin modificación alguna",³⁰ como es el caso de los remolques, envases, muestras y muestrarios para dar a conocer mercancías (Art. 116).

También se permite la salida de mercancías para someterse a un proceso de transformación o reparación hasta por un plazo de dos años y una prórroga hasta por un plazo similar, mediante la rectificación al pedimento que presente el exportador (Art. 117).

En lo referente a las mercancías el Art. 118 indica que no se aplicará el impuesto general de exportación y "respecto de los desperdicios, se exigirá el pago de dicho impuesto conforme a la clasificación arancelaria que corresponda a las mercancías exportadas, salvo que se demuestre que han sido destruidos o que retornaron al país de origen. Las mermas y los desperdicios no gozarán de estímulos fiscales".³¹

A la fecha (octubre de 1996), no ha sido publicado el Reglamento de la Nueva Ley Aduanera, así que continúa vigente el Reglamento de 1989 y supletoriamente las Reglas Generales de Comercio Exterior para 1996.

2.2.3.1 REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR

Esta miscelánea fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1996 y solamente se comentarán las que afectan directamente en la Industria Maquiladora de Exportación.

³⁰ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Ley del Servicio de Administración Tributaria", Art. 115 en el Diario Oficial de la Federación del 15 de diciembre de 1995, segunda sección, p. 56.

³¹ Ídem, p. 58

En las Reglas 135, 136 y 137, se establecen los tiempos para importaciones temporales que deben cumplir las empresas maquiladoras que cuentan con programas autorizados por la SECOFI.

Las exportaciones temporales están contempladas por las Reglas 138 a 141, destacando la primera de estas: "Para los artículos 307 y 318 del TLCAN, podrá efectuarse el retorno libre del pago de impuestos al comercio exterior, de las mercancías que se hallan exportado temporalmente a cualquier país firmante del tratado, para someterse a algún proceso de reparación o alteración o proceso que destruya sus características esenciales o la conviertan en un bien nuevo o comercialmente diferente".

Regla 146, toda empresa inscrita en el Registro nacional de Empresas Comercializadoras de Insumos para la IMX, presentarán copia del "Reporte de las Operaciones de Comercio Exterior" a la Administración Local de Recaudación con el que se informa a la SECOFI, en cumplimiento de lo establecido en el Decreto que Promueve la Creación de Empresas Comercializadoras de Insumos para la IMX, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de agosto de 1994, con lo que se pretende una mayor incorporación de insumos nacionales en el Valor Agregado de la I.M.X. Ver siguiente cuadro.

CUADRO No. 7
COMPOSICIÓN Y PARTICIPACIÓN DEL VALOR AGREGADO DE LA I.M.X.
1990 - 1995
(miles de pesos)

| AÑO | TOTAL | | SDOS., SAL. Y PREST. SOC. | | INSUMOS NAC. | |
|------|------------|-----|---------------------------|-------|--------------|------|
| | ABSOLUTOS | % | ABSOLUTOS | % | ABSOLUTOS | % |
| 1990 | 9,918,504 | 100 | 5,106,776 | 51.48 | 513,554 | 5.18 |
| 1991 | 12,605,766 | 100 | 6,432,341 | 51.03 | 671,896 | 5.33 |
| 1992 | 14,991,679 | 100 | 8,172,667 | 54.51 | 886,108 | 5.91 |
| 1993 | 17,198,742 | 100 | 9,562,500 | 55.60 | 966,569 | 5.62 |
| 1994 | 20,425,847 | 100 | 11,581,455 | 56.70 | 1,043,761 | 5.11 |
| 1995 | 31,983,688 | 100 | 15,935,304 | 49.87 | 2,076,990 | 6.50 |

CUADRO No. 7 (continuación)

| AÑO | GASTOS DIVERSOS | | UTILIDADES Y OTROS | |
|------|-----------------|-------|--------------------|-------|
| | ABSOLUTOS | % | ABSOLUTOS | % |
| 1990 | 2,684,604 | 27.07 | 1,613,570 | 16.27 |
| 1991 | 3,390,275 | 26.89 | 2,111,254 | 16.75 |
| 1992 | 3,931,249 | 26.22 | 2,001,655 | 13.36 |
| 1993 | 4,401,158 | 25.59 | 2,268,514 | 13.19 |
| 1994 | 5,267,826 | 25.79 | 2,532,805 | 12.40 |
| 1995 | 9,330,477 | 29.20 | 4,610,917 | 14.43 |

FUENTE: De 1990 a 1993, INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1989-1993*, cuadro no. 6, p.16.

De 1994 a 1995, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, 1996, cuadro no. 6, p. 17

Se observan pequeños adelantos en cuanto a la incorporación de insumos nacionales, apenas con una tasa de crecimiento es sólo de un 25% entre 1990 y 1995.

La Regla 148, establece que las maquiladoras y las empresas que cuenten con programas de importación temporal para producir artículos de exportación autorizados por la SECOFI, podrán celebrar contratos de arrendamiento financiero respecto de la maquinaria importada temporalmente, siempre que conserven la posesión de la misma y la destinen a los programas autorizados previamente.³²

Las Reglas 149 y 150, permiten la enajenación entre maquiladoras, cumpliendo un trámite sencillo en un plazo de 5 días hábiles a través de la "Constancia de Exportación".

Al amparo de las Reglas 151 y 152, se permite la donación de desperdicios a personal autorizado. Pero "los desperdicios considerados como residuos peligrosos por la leyes correspondientes, no serán susceptibles de donación o destrucción, por lo cual las empresas a que se refiere el primer párrafo estarán obligadas a retornarlos al extranjero".³³

Por último, la Regla 154, permite celebrar contratos de arrendamiento financiero respecto de la maquinaria importada temporalmente, siempre que se conserve la posesión de ella y se conserve su utilización en los programas autorizados.

2.3 DECRETOS PARA LA OPERACIÓN Y FOMENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN 1989 Y 1993

Lo más relevante de estas modificaciones son:

a) El concepto de maquila.

Que es el "proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior realizada por empresas maquiladoras o que se dediquen temporalmente a la exportación"³⁴

Es decir, se amplía el concepto de operación de maquila para incluir en este a los servicios que proporcionan las empresas maquiladoras o con programa PITEX (Programa de Importación Temporal para la Exportación).

b) Plazo de permanencia de materias primas y auxiliares, así como la vigencia de los permisos de importación de maquinaria y herramienta.

³² Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Resolución que establece para 1996 las Reglas Fiscales de Carácter General (Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 1996)" en Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1996, segunda sección, p.35.

³³ Ídem, p. 36

³⁴ C. fr. SECOFI, "Decreto que modifica al diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación" Art. 3°, fracciones V y VI, en el Diario Oficial de la Federación, del 24 de diciembre de 1993, primera sección, p. 29.

Se amplía de seis meses a un año, la permanencia máxima en el país de materias primas y auxiliares. Esta ampliación ya había sido otorgada mediante la cuarta resolución miscelánea del primero de septiembre de 1993.

En lo referente a la importación de maquinaria, equipo, herramienta, instrumentos, etc., el plazo se amplió de uno a dos años.

c) Plazo de permanencia de caja de trailers y contenedores.

Este tipo de bienes importados temporalmente, podrán permanecer en el país mientras estén vigentes los programas para los que fueron autorizados, sin que su permanencia exceda de 20 años.

d) Ventas en el mercado nacional.

A partir del 1° de enero de 1994, las maquiladoras ya no requieren permisos de SECOFI, para destinar parte de su producción para venderla en el mercado nacional mexicano y para el 2001, las ventas podrán ser al 100%. Estos porcentajes estarán en función del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior —requisito para que la maquiladora realice ventas al mercado nacional es que haya operado en México, durante un año anterior al ejercicio en que desee efectuar las ventas. De esta forma se busca que al cuidar el volumen de ventas se demande mayor cantidad de mano de obra, consumo de insumos nacionales, así como una mayor recaudación tributaria. Es necesario recalcar que la calidad del producto destinado al mercado nacional deberá tener la misma como si fuera destinado a la exportación.

e) Reporte bimestral ante SECOFI.

Se establece la obligación para que las maquiladoras presenten su reporte de ventas al mercado nacional incluyendo la siguiente información: nombre de la empresa; número y fecha de asignación de la clave en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora; nombre de los productos que vendió en México, conforme a la nomenclatura de la Tarifa del Impuesto General de Importación; usos específicos; monto y valor de la ventas al mercado nacional en relación al total de sus exportaciones; nombre de las empresas a las cuales se vendió; fracción arancelaria de la tarifa del impuesto general de importación del producto; manifestar bajo protesta de decir la verdad en el reporte así como el de permitir en todo momento a las autoridades competentes su verificación y por último, especificar nombre y firma del representante legal.

f) Arancel sobre partes y componentes extranjeros.

Las maquiladoras que vendan en México pagarán el impuesto general de importación aplicando el arancel correspondiente a las partes y componentes extranjeros.

g) Transferencia entre empresas que utilicen cuotas.

A partir de 1994, se permite a las empresas que utilicen cuotas de exportación —tales como maquiladoras textiles y de confección de prendas de vestir—, realizar operaciones de transferencia de mercancías importadas temporalmente, previa autorización de SECOFI.

h) Cancelación de registro de maquila de exportación.

La SECOFI, tiene la facultad de cancelar el registro de maquila de exportación a cualquier compañía, siempre y cuando exista una petición debidamente fundamentada de alguna dependencia del gobierno federal. Previo a la ejecución de la sanción, el representante legal de la maquiladora, contará con 45 días hábiles (antes eran 15 días) para manifestar las pruebas de descargo que considere conveniente ante la SECOFI.

Todas estas medidas han permitido ser a la industria maquiladora de exportación punta de lanza de la economía nacional, basta con realizar una comparación entre la generación de divisas y empleo por sectores de la economía. Ver cuadros Nos. 8 y 9. Toda vez que esta rama se ha desarrollado y sentado la base para un intercambio comercial extraterritorial del valor de la mano de obra: partes y componentes adheridos al producto de exportación. En el cuadro No. 9, las divisas generadas se obtuvieron de la diferencia entre las exportaciones e importaciones.

Como se observa la industria manufacturera es deficitaria, en tanto que las industrias petrolera y maquiladora de exportación son superavitarias. Y es de esperar que la IMX supere a partir de 1998 los ingresos obtenidos por la venta del petróleo.

**CUADRO No. 8
COMPARATIVO DEL PERSONAL OCUPADO POR GRAN DIVISIÓN
ECONÓMICA Y LA I.M.X. 1980-1994**

| AÑO | TOTAL NACIONAL | | AGROP., SILV. Y PESCA. | | COMERCIO Y SERVS ** | | I.M.X. | |
|------|----------------|---------|------------------------|--------|---------------------|--------|----------|--------|
| | PERSONAS | T.C.A.* | PERSONAS | T.C.A. | PERSONAS | T.C.A. | PERSONAS | T.C.A. |
| 1980 | 20,281,563 | 0.00 | 5,669,740 | 0.00 | 9,045,703 | 0.00 | 119,546 | 0.00 |
| 1981 | 21,549,091 | 6.25 | 5,829,215 | 2.81 | 9,628,768 | 6.45 | 130,973 | 1.10 |
| 1982 | 21,482,826 | -0.31 | 5,636,682 | -1.30 | 9,785,029 | 1.62 | 127,048 | 0.97 |
| 1983 | 20,994,836 | -2.27 | 5,873,774 | 4.21 | 9,705,752 | -0.81 | 150,867 | 1.19 |
| 1984 | 25,482,792 | 1.21 | 5,940,939 | 1.14 | 9,930,969 | 2.32 | 199,684 | 1.32 |
| 1985 | 21,956,149 | -13.84 | 6,096,353 | 2.62 | 10,067,738 | 1.38 | 211,968 | 1.06 |
| 1986 | 21,640,084 | -1.44 | 5,946,267 | -2.46 | 10,005,008 | -0.62 | 249,833 | 1.18 |
| 1987 | 21,863,507 | 1.03 | 6,036,187 | 1.51 | 10,070,724 | 0.66 | 305,253 | 1.22 |
| 1988 | 22,051,203 | 0.86 | 6,188,122 | 2.52 | 10,114,954 | 0.44 | 369,489 | 1.21 |
| 1989 | 22,330,859 | 1.27 | 6,046,832 | -2.28 | 10,256,592 | 1.40 | 429,723 | 1.16 |
| 1990 | 22,536,351 | 0.92 | 5,732,264 | -5.20 | 10,416,287 | 1.56 | 446,436 | 1.04 |
| 1991 | 23,121,474 | 2.60 | 5,958,914 | 3.93 | 10,669,104 | 2.43 | 467,352 | 1.05 |
| 1992 | 23,216,298 | 0.41 | 5,865,815 | -1.56 | 10,764,152 | 3.34 | 505,698 | 1.08 |
| 1993 | 23,251,247 | 0.15 | 5,920,896 | 0.94 | 10,805,541 | 0.38 | 542,074 | 1.07 |
| 1994 | 24,878,814 | 0.07 | 5,782,354 | -2.33 | 10,406,990 | -3.68 | 583,044 | 1.07 |

SIMBOLOGÍA: * - Tasa de Crecimiento Anual; ** - Incluye comercio, restaurantes, servicios financieros, seguros y bienes inmuebles; servicios comunales, sociales y personales.

FUENTE: INEGI. *Informe Estadístico*, 1996, cuadro no. 3.5, p. 41

CUADRO No. 9
COMPARATIVO DE DIVISAS GENERADAS* POR LAS INDUSTRIAS
MANUFACTURERA, PETROLERA Y MAQUILADORA 1980-1994.
(millones de dólares corrientes)

| AÑO | MANUFACTURERA | PETROLERA | MAQUILADORA |
|-------------|----------------------|------------------|--------------------|
| 1980 | (6,657.3) | 15,000.1 | 1,078.6 |
| 1981 | (7,695.8) | 15,000.1 | 1,138.2 |
| 1982 | (10,228.9) | 15,819.0 | 818.0 |
| 1983 | (1,203.4) | 14,790.9 | 1,155.0 |
| 1984 | (2,258.8) | 14,965.2 | 1,267.0 |
| 1985 | (8,111.7) | 13,308.4 | 1,294.0 |
| 1986 | (2,491.3) | 5,570.9 | 1,598.0 |
| 1987 | (1,429.3) | 7,867.6 | 2,337.0 |
| 1988 | (5,852.1) | 5,873.8 | 2,924.0 |
| 1989 | (9,741.0) | 7,251.8 | 3,635.0 |
| 1990 | (13,692.6) | 8,894.9 | 4,117.0 |
| 1991 | (14,660.7) | 7,233.8 | 4,117.0 |
| 1992 | (22,066.8) | 7,239.1 | 4,743.4 |
| 1993 | (19,067.7) | 6,394.9 | 5,410.0 |
| 1994 | (23,379.4) | 6,499.6 | 5,803.0 |

SIMBOLOGIA: *- Se obtiene de la diferencia entre exportaciones e importaciones.

FUENTE: INEGI. *Anuario Estadístico*, 1996, cuadros 17.6 y 17.7, pp. 458, 459, 466 y 467.

2.4 LA REGLAMENTACIÓN AMBIENTAL EN MÉXICO Y SU IMPACTO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

El 25 de mayo de 1992 se abrogó el Reglamento interno de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) y en su lugar la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), transfirió las responsabilidades a las agencias autónomas: El Instituto Nacional de Ecología (INE) y a la Procuraduría General Federal de Protección Ambiental y a los Delegados Estatales de SEDESOL.

El régimen legal se basa en la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, conocida comúnmente como la "Ley General Ambiental", que entró en vigor el 1º de marzo de 1988. Esta ley es global, dictamina y sanciona en todos los aspectos ambientales; con esto se pretende conservar los recursos naturales y disminuir al máximo el impacto ambiental al evaluar los riesgos de la puesta en marcha de algún proyecto industrial. Esta ley esta compuesta por cuatro reglamentos federales que incluyen la contaminación del aire, los desechos tóxicos, el impacto ambiental y el uso del agua. Los reglamentos tienen ciertos requisitos de licencias, permisos, reportes y manifiestos con los que hay que cumplir

El reglamento del aire, indica que todas las fuentes que emitan o puedan emitir contaminantes a la atmósfera deben obtener una Licencia de Operación del INE o de las autoridades estatales respectivas. Una planta esta obligada a determinar si el desperdicio que genera es tóxico; establecer los estándares aplicables; registrar —mensual y semestralmente—, almacenar y transportar correctamente los desechos tóxicos. Las

empresas que generen desechos tóxicos están obligadas a preguntar si los manipuladores, transportistas, recicladores, incineradores o rellenadores de tierra que han contratado, están autorizados por el INE para involucrarse en estas actividades.

El reglamento del agua fue publicado el 12 de enero de 1994 y se le conoce como el Reglamento de la Ley de Aguas Nacionales.⁵⁷ Este reglamento, norma la administración, uso y aprovechamiento de las aguas nacionales destinadas a los usos de: agricultura, domésticos, servicios, conservación ecológica, pecuario, industrial y público urbano. El registro sobre descarga de aguas de desperdicio debe obtenerse de la Comisión Nacional del Agua o del municipio respectivo. Los estándares de calidad de las aguas residuales están sujetos a una jerarquización legal, que incluye ubicación geográfica y lugar de descarga.

El Reglamento del Impacto Ambiental, requiere que antes de iniciar operaciones una empresa —incluso antes de construir instalaciones—, debe registrarse un Estudio sobre el Impacto Ambiental con el INE o autoridad municipal correspondiente. Aún cuando una compañía considere que sus operaciones no son contaminantes. Hay tres niveles del estudio: general, intermedio y específico, dependiendo de las características de la operación de la empresa. El estudio debe contener: los antecedentes corporativos, descripción de las operaciones planteadas, elementos del ambiente natural y socioeconómico del área de la operación, estándares y reglamentación aplicable para el uso de la tierra, identificación del impacto ambiental del proyecto y medidas preventivas y mitigación del impacto ambiental adverso. Una vez presentado el estudio ante la autoridad correspondiente, esta tiene 30 días para emitir una resolución del proyecto. Sólo después de la autorización del estudio, se pueden iniciar operaciones.

2.4.1 PRACTICAS DE EJECUCIÓN EN MÉXICO

La Procuraduría General, Gobiernos Estatales o Municipales, pueden conducir inspecciones con el propósito de verificar el cumplimiento de la normatividad existente. Los inspectores asignados deben entregar al personal de la compañía sus credenciales oficiales, la orden de inspección por escrito que debe contener la causa, el objetivo y el campo de la inspección.

Si la compañía se rehusa a dar acceso a las instalaciones, el inspector puede obtener ayuda policiaca para obtener el acceso.

La empresa tiene 10 días para responder a los resultados de la inspección. Dentro de los siguientes 30 días la autoridad emitirá su decisión, que incluirá medidas correctivas, en que tiempo y sanciones si es que existen. Si la compañía no cumple, se pueden imponer multas por cada día subsecuente a la falta de cumplimiento.

⁵⁷ C. fr., Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, "Reglamento de la Ley de Aguas Nacionales", en Diario Oficial de la Federación, del 12 de enero de 1994. A partir del 1° de enero de 1995, la Comisión Nacional del Agua se incorpora a la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales y Pesca.

Las sanciones adicionales incluyen multas equivalentes de 20 a 20,000 veces el salario mínimo vigente en el Distrito Federal (unos 54,500 dólares a septiembre de 1996), clausura temporal o permanente de las instalaciones y arresto administrativo hasta por 36 horas. Incluso, si las violaciones son extremas, la autoridad competente, puede pedir que la entidad gubernamental correspondiente suspenda, revoque o cancele todas las autorizaciones otorgadas para las actividades de la empresa e incluso encarcelamiento hasta por seis años.

EL PLAN INTEGRAL AMBIENTAL FRONTERIZO MEXICO-ESTADOS UNIDOS

En febrero de 1992, la Agencia para la Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA, por sus siglas en inglés) y en ese entonces la SEDUE —ahora es responsable la SEMARNAP—, presentaron el plan para la firma de los presidentes Carlos Salinas y George Bush. El Plan no tuvo la intención de sustituir a los reglamentos nacionales, estatales o municipales. Está diseñado para coordinar las actividades de gobiernos y entidades privadas en ambos lados de la frontera para resolver problemas mutuos. La meta del PIAF es la de brindar protección a largo plazo a la salud humana y los ecosistemas naturales a lo largo de la frontera común entre estos países. Los objetivos del PIAF son cuatro:

- a) Fortalecer la ejecución de las leyes ecológicas existentes.
- b) Reducir el nivel de contaminación a través nuevas iniciativas.
- c) Incrementar la planeación a través de la capacitación y educación cooperativa.
- d) Como resultado del logro de los objetivos anteriores, se alcanzará el conocimiento del medio ambiente fronterizo.

EL ACUERDO SUPLEMENTARIO DE COOPERACIÓN AMBIENTAL EN EL TLC.

El 14 de septiembre de 1993, fue firmado el Acuerdo Suplementario Ambiental en el TLC. La intención de este acuerdo es la de perseguir una serie de objetivos dirigidos a alcanzar el fortalecimiento y ejecución eficaz de las leyes y reglamentos ambientales domésticos. Para tal efecto se creó la Comisión para la Cooperación Ambiental, compuesta por un Consejo, una Secretaría y un Comité Conjunto de Asesoría Pública.

El Acuerdo posibilita: 1) Los ciudadanos tendrán acceso a las cortes nacionales para solicitar a los gobiernos que lleven acciones de ejecución y para buscar la reparación de daños a los ecosistemas. 2) Los países darán apertura en los procedimientos judiciales y administrativos y emitirán procedimientos transparentes para la creación de leyes y reglamentos ambientales y 3) cada país reportará sobre el estado de su medio ambiente y promoverá la educación ambiental, la investigación científica y el desarrollo tecnológico.

Si un país considera que ha fallado, la cuestión puede referirse al panel de arreglo de disputas. El proceso de arreglo de disputas terminará aplicando sanciones a los países que fallan en la corrección de problemas de no cumplimiento.

2.4.2 LAS NORMAS OFICIALES MEXICANAS

La SEDESOL a través del INE, publicó 64 nuevas normas en octubre de 1993, que en su mayoría son transcripciones de las Normas Técnicas Ecológicas de 1988. Estas normas se dividen en cuatro áreas a saber:

1.- Normas para las concentraciones de emisiones en el aire, en el Diario Oficial de la Federación, el 18 de octubre de 1993. Se establecen los métodos de medición para determinar las concentraciones de los contaminantes en el ambiente, así como los procedimientos para la calibración de los equipos de medición. Dichas concentraciones se refieren al monóxido de carbono; partículas suspendidas totales; ozono; bióxido de nitrógeno y bióxido de azufre. Estas normas son de observancia obligatoria en la operación de equipos, estaciones o sistemas de monitoreo de la calidad del aire con fines de difusión e información al público. El Instituto Federal de Protección al Ambiente, es la autoridad competente para vigilar el cumplimiento de estas normas.

2.- Normas para descargas de aguas residuales. También fueron publicadas el 18 de octubre de 1993. En estas 33 normas se establecen los límites máximos permitidos de contaminantes en las descargas de aguas residuales a cuerpos receptores provenientes de: centrales termoeléctricas; ingenios azucareros; industria petrolera; productores de fertilizantes; fabricantes de productos plásticos y polímeros; industria cervecera e industria de vidrio plano y fibra óptica entre otros. Compete a la Comisión Nacional del Agua vigilar su cumplimiento. Destaca la NOM-CCA-017-ECOL / 1993, que hace referencia a la industria de acabados metálicos que salvo excepciones, se aplica a las empresas maquiladoras.

3.- Normas para las emisiones a la atmósfera. Publicadas el 22 de octubre de 1993, con aplicación a partir del día siguiente de su publicación. Todas las plantas productoras de ácido sulfúrico que generan emisiones a la atmósfera de bióxido y trióxido de azufre y neblinas de ácido sulfúrico que deterioran la calidad del aire, son controladas a través del establecimiento de niveles máximos permisibles para preservar el equilibrio ecológico y la protección al ambiente. Estas 15 normas, establecen los límites permisibles de emisiones a la atmósfera de: gases contaminantes provenientes de vehículos automotores; hidrocarburos no quemados, monóxido de carbono, óxidos de nitrógeno y bióxido de azufre. Corresponde a la SEMARNAP, a los Gobiernos del Distrito Federal y Estado de México y en su caso los municipales, el vigilar su cumplimiento.

4.- Normas para los residuos peligrosos. Consta de 7 normas, con las que se pretende que los residuos peligrosos en cualquier estado físico por sus características corrosivas, reactivas, explosivas y que representen un peligro para el equilibrio ecológico, deben ser identificados y ordenados por giro industrial y por proceso, así como es establecimiento de los límites que hacen a un residuo peligroso por sus toxicidad al ambiente. Estas normas son de observancia obligatoria en la definición y clasificación de los residuos peligrosos. La publicación de estas normas fue el 22 de octubre de 1993, y corresponde al Instituto de Protección al Medio Ambiente vigilar su cumplimiento.

Estas excesivas reglamentaciones —pero necesarias en pro de la ecología— no han limitado la instalación y desarrollo de plantas maquiladoras en todo el país.

CAPITULO III

LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

3.1 PROMOCIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

En 1980 las autoridades federales a instancias de los empresarios y gobiernos locales a lo largo de la frontera norte, se publicó el Decreto —del 12 de septiembre de 1980— que establece el *Registro Nacional de Parques Industriales y Otorga Estimulos Fiscales a Creación y Ampliación de los Mismo*, así como a los inversionistas que dentro de ellos construyeran naves de uso industrial o almacenes de distribución. En 1986, se crea la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C., ahora Asociación Mexicana de Parques Industriales, A. P. (AMPIP), toda vez que ya participan en la Asociación parques propiedad del sector público, estatal y federal. Contaba a fines de 1994 en sus instalaciones con el 65% de la industria maquiladora de exportación de México y el 60% de los empleos creados por esta industria —unos 349,800 empleos—, en 8,000 hectáreas de terreno desarrollado.

Bajo este contexto, el 18 de abril de 1993 en el Diario Oficial de la Federación se publicó el Nuevo Decreto que Promueve la Creación y Operación de Parques y Zonas Industriales, con lo que se abrogó el decreto anterior. Beneficiando directamente a la industria maquiladora, ya que para ella —así como para sus proveedoras—, al instalarse en un parque industrial registrado, les permitirá tener acceso a todo el sistema de apoyos (financieros, de infraestructura, autorizaciones, etc.), que el Gobierno Federal en coordinación con las autoridades estatales y municipales promuevan.

Todos los parques AMPIP en operación cuentan con el correspondiente registro y autorización de las autoridades competentes. Reúnen todos los requisitos que a continuación se detallan: electricidad, agua, urbanización, drenaje, teléfonos, guarderías, áreas verdes y de recreación, reglamento interior, controles ambientales y en general servicios de calidad mundial. Con esto se busca contribuir a la modernización del país y el grado de competitividad internacional, así como el de elevar el nivel de vida de la población.

Este decreto considera que los parques y zonas industriales constituyen un importante factor de desarrollo regional, por lo que, es necesario fomentar su creación y consolidación, bajo un enfoque integral que incluye el fortalecimiento de la infraestructura y servicios acorde con los programas de desarrollo industrial y urbano, federal, estatal y municipal.

El objetivo principal de este decreto es promover el desarrollo regional equilibrado, la desconcentración industrial, orientación hacia la especialización de actividades acordes a las *ventajas comparativas* y la vocación industrial de las diversas regiones del país, así como el asentamiento de empresas con tecnología de punta, y desde luego la consolidación de infraestructura básica y equipamiento urbano.

El Decreto establece el Registro Nacional de Parques y Zonas industriales a cargo de la SECOFI, quien lo otorgará a aquellos parques y zonas industriales que están constituidos jurídicamente, sin importar la propiedad (pública, privada, mixta, mexicana, extranjera), siempre y cuando se satisfagan los siguientes requisitos:

- 1) Que la ubicación este contemplada en el sistema estatal correspondiente; que su localización topográfica facilite los asentamientos industriales; acreditar la propiedad del terreno y que cuente con autorización para el fraccionamiento y uso del suelo, otorgada por la autoridad correspondiente.
- 2) Que cuenten con un plano de desarrollo en el que se detalle la infraestructura industrial; así como la infraestructura social, reservas territoriales actuales y proyectadas —que deben estar adyacentes al parque industrial. El plano deberá también señalar las diversas etapas en que se desarrollará el proyecto.
- 3) Contar con una superficie mínima de seis hectáreas en operación o veinte como parte del proyecto ha ejecutar de los parques industriales de nueva creación, sin incluir en ambos casos las áreas de servicio e infraestructura social ni las reservas territoriales actuales o proyectadas, excepto en los casos en que los parques o zonas industriales estén orientados a la microindustria y tengan infraestructura básica y equipamiento urbano que facilite la operación inmediata de esta industria.
- 4) Que cuenten con un reglamento interno de operación y con una organización propia para su administración. En este reglamento interno de operación se precisará que en un plazo no mayor de seis meses posteriores a la fecha de compra-venta de los terrenos, las industrias deberán iniciar la construcción de sus instalaciones.
- 5) Que cumplan con las disposiciones sobre desarrollo urbano, uso del suelo, utilización de agua potable, energía eléctrica, drenaje y lo referente a la prevención y control de la contaminación ambiental. La SECOFI en un plazo no mayor a los 10 días hábiles y previo análisis de la documentación que acredite el cumplimiento de los requisitos señalados, deberá emitir la resolución correspondiente.
- 6) La vigencia del registro del parque o zona tiene una vigencia de tres años y puede ser renovada por un plazo igual. Se otorgará un número clave único de registro que será básico para todos los trámites que se realicen ante la SECOFI y demás dependencias gubernamentales, así como ante la banca de desarrollo. La SECOFI puede realizar visitas de inspección para verificar el cumplimiento de la bases con las que se obtuvo el registro.
- 7) El parque o zona industrial debe remitir anualmente a la SECOFI la información que ésta determine necesaria, para efectos de difusión y promoción. Si de las visitas de inspección o requerimientos de información se desprende alguna falsedad o incumplimiento en el proyecto, se procede a cancelar el registro respectivo, sin perjuicio de las sanciones a que haya lugar.

La Banca de Desarrollo, de acuerdo con sus reglas de operación, apoyará financiera y técnicamente el establecimiento y consolidación de parques y zonas industriales que se encuentren registrados conforme al Decreto, para que otorgue los créditos, y por parte de la Banca de Desarrollo, ésta deberá solicitar al promotor la constancia de inscripción vigente en el Registro Nacional de Parques y Zonas Industriales, o en su caso, la opinión de la SECOFI.

Los parques y zonas industriales localizados en la zona de consolidación podrán gozar de financiamiento, única y exclusivamente, para la modernización y consolidación de su infraestructura. Este decreto, tiene un carácter normativo y promocional. Prevee un esquema simplificado en los trámites para la inscripción de los parques en el Registro Nacional de Parques y Zonas Industriales, mismo que funge como catálogo para las promociones nacionales e internacionales. En este decreto se considera la creación y desarrollo de parques industriales especializados en actividades específicas, así como de parques tecnológicos que den cabida a empresas con tecnología de punta y a centros o instituciones dedicadas a la investigación y desarrollo tecnológico, y lo más importante, que los parques industriales cuenten con áreas específicas para la ubicación de la micro y pequeña industria.

Deberán cumplir plenamente con las disposiciones legales aplicables en materia de prevención y control ambiental con el objeto de contribuir a la preservación del equilibrio ecológico de las diferentes regiones del país. Por tanto, es vital la existencia de parques industriales de clase mundial en México, tanto para la industria maquiladora como para el resto de la economía nacional para realizar su contribución a un desarrollo económico.

3.1.1 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995—2000

A continuación se comentará lo relativo a la inserción de México en la Economía Mundial, elemento que incidirá directamente en el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación.

En este plan está presente y se ratifica la necesidad de establecer alianzas estratégicas para estar en condiciones de responder a los desafíos que presenta la globalización.

Con los Estados Unidos, destaca la intensificación de la protección a los derechos humanos y laborales de los trabajadores migrantes mexicanos; hacer efectivos y diversificar los mecanismos para la protección ambiental.

Con Canadá hay intereses comunes de carácter bilateral y regional muy importantes, en particular "se dará un mayor impulso a temas como la promoción del desarrollo, la creación y modernización de infraestructura y el intercambio científico y cultural."³⁸

En el ámbito económico, se asegura la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Así como la alianza con las naciones de América Central y el Caribe. Se tiene el interés de consolidar el marco de libre comercio con la región, considerando a Guatemala como el principal contacto en la Región.

También se busca consolidar el libre comercio y acuerdos financieros con América del Sur que aseguren la integración con las naciones del Pacto Andino. Con Venezuela y Colombia, se busca dar impulso al G - 3, y se busca perfeccionar los acuerdos de libre comercio firmados para integrarse al Mercosur.

Al mismo tiempo, se intentará un acercamiento con Brasil y Argentina; al apoyar el ingreso de Chile al TLC y consolidar el tratado comercial existente con ese país.

³⁸ C. fr. Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México, 1995, p. 11

Establecer un nuevo acuerdo integral con la Unión Europea, dando prioridad a alcanzar un tratado de libre comercio con Alemania, Inglaterra, Italia y Francia. En Europa Central, se construirán marcos normativos para el intercambio económico.

Con la región Asia-Pacífico, se promoverán el comercio e inversión con los países miembros de la Asian-Pacific Economic Cooperation (APEC).

En el Medio Oriente, el comercio e inversión tienen un potencial ingente e inexplorado, que México debe aprovechar para su beneficio.

Como se ha visto, se reafirma la intención de insertar a México en la Economía Mundial, pero para lograrlo, el objetivo estratégico del PND, es el de "promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional, y redunde a favor del bienestar social de todos los mexicanos..."⁵⁹ Se busca alcanzar tasas de crecimiento económico superiores al 5% y la inversión debe ser mayor al 24% del PIB.⁶⁰ Se pretende financiar la inversión con ahorro externo pero que no sustituya al ahorro nacional. Sin embargo, en los hechos, el elevar las tasas de interés para hacerlas competitivas y atraer inversión foránea, sólo hace que ésta llegue a especular en el sector financiero y al menor indicio de "peligro" se retiran. Por otra parte al incrementar la tasa de interés se atiza el nivel de inflación. Por tanto, no hay que apostar todo a las tasas de interés, hay que desarrollar esquemas de financiamiento estables y baratos. Hay que dejar las tasas de interés al nivel que determinen los mercados y emitir deuda a mediano y largo plazos que permitan otorgar más créditos, con los que la planta productiva pueda modernizarse y consecuentemente alcance niveles de competitividad mundial.

En lo que se refiere al factor humano, el Plan propone promover el empleo y mejor remunerado, para afrontar exitosamente el primer reto, "supone revisar diversos aspectos de orden institucional que hoy provocan rigideces en el funcionamiento de los mercados laborales e impiden una mayor absorción de mano de obra y mejores oportunidades de ingreso para los trabajadores".⁶¹ Como en el mismo Plan se reconoce, "el segundo reto, reclama sobre todo, un esfuerzo extraordinario en materia de capacitación laboral..."⁶² Con tal finalidad se impulsará la formación técnica y capacitación de los trabajadores a través del Centro Nacional de Capacitación de Educación Profesional Técnica (CENCAT). Para lograrlo, las autoridades educativas y laborales promoverán, con la participación del sector productivo, el establecimiento de normas de competencia laboral cuya estructura responderá a las condiciones vigentes y previsibles del mercado de trabajo. Estas normas se integrarán en un Sistema Normalizado de Competencia Laboral (SNCL), cuya estructura facilitará la movilidad del trabajador entre industrias y regiones, así como el considerar grados progresivos de complejidad en las funciones laborales. El SNCL, establecerá nuevas formas de certificación aplicables a las habilidades laborales adquiridas empíricamente. Se pondrá

⁵⁹ Ídem, p. 130.

⁶⁰ Ídem, p. 151.

⁶¹ Ídem, p. 151.

en marcha un Sistema de Certificación de Competencia Laboral, con lo que se certificarán de manera oficial —independiente de como se adquirieron y desarrollaron— los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas en la práctica laboral.

En lo que se refiere al cambio tecnológico, se reconoce su importancia y la preocupación en el reducido gasto nacional en la investigación científica y en el desarrollo de tecnología (0.3% del PIB)⁶², pero no se concretizan acciones a seguir.

3.1.1.1 PROGRAMA DE POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR Y PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

El Gobierno en busca de mecanismos para incrementar el grado de integración nacional. A través de la SECOFI, se ha emitido el decreto que permite la creación de empresas comercializadoras cuyo objetivo sea el de abastecer materias primas, partes y componentes al sector maquilador, así como la realización de estudios de mercado y promoción de coinversiones para el abasto de insumos nacionales a la industria maquiladora de exportación.

Los aspectos más relevantes son: 1) Estas empresas deberán registrarse ante la SECOFI, como maquiladoras de servicios. 2) Inscripción en el Registro Nacional de Empresas Comercializadoras de Insumos para la IMX —con vigencia indefinida. 3) Las importaciones realizadas de materias primas, partes y componentes que se incorporen a los artículos de exportación, tienen que ser de carácter temporal. 4) El Impuesto al Valor Agregado, será calculado por las empresas con tasa cero siempre y cuando las operaciones se realicen con las maquiladoras. 5) Estas empresas contarán con apoyos financieros y bancarios para su creación, operación y desarrollo.

En el rubro de obligaciones, estas empresas tendrán que realizar un reporte semestral, en junio y diciembre de sus operaciones de comercio exterior; así como la declaración semestral a que se refiere el Art. 85 de la Ley Aduanera.

Aunque el decreto es positivo, mantiene inconsistencias, en el hecho de que se permite importar temporalmente insumos, pues traerá consigo, que las materias primas nacionales no jueguen un papel importante en el producto de exportación, toda vez que el Gobierno Federal y proveedores nacionales no hagan la promoción de que las materias primas nacionales están a la par o son equivalentes en calidad y precio, así como el mejorar en tiempos de entrega y atención al cliente, no se llegará a alcanzar el doble objetivo de este decreto; por una parte mejorar en la balanza comercial de insumos y por otra parte llegar al 5% de integración nacional de insumos en la IMX a partir de 1998.

3.1.1.2 PROGRAMA DE POLÍTICA INDUSTRIAL Y DESREGULACIÓN ECONÓMICA

No obstante la importante transformación de la estructura productiva ocurrida en los últimos catorce años, no se ha propagado a toda la economía porque la capacidad de respuesta del

⁶² Ídem, p. 153.

sector industrial ha sido heterogénea. La cultura de exportación está muy concentrada en unos seis estados de la República Mexicana, ni todos los sectores industriales, ni mucho menos todas las empresas han logrado sacar provecho del contexto económico secundario exportador, tal es el caso que el 80% de las divisas generadas por la exportación se concentren en 750 empresas.⁶³ Ha sido tan mal orientada la Política Industrial que unas 425 mil empresas —que generan dos terceras partes del empleo formal— están a punto de cerrar. La razón es que no se consideraron los requerimientos de la industria, ni la situación existente en el mercado interno (durante los primeros 18 meses del gobierno de Ernesto Zedillo Ponce, se estima que la demanda de básicos cayó 29%), de esto se desprende que México no podrá convertirse en un país netamente exportados mientras las pequeñas y medianas empresas no se incorporen a esta actividad.

El reto de la política industrial es el de asegurar la incorporación de regiones, sectores y empresas que aprovechen todas las ventajas competitivas que tiene nuestra economía, puesto que no se abandonará el modelo económico neoliberal, hay que incrementar la competitividad de la planta productiva nacional.

Como hemos visto a lo largo del Capítulo II, el estado mexicano esta promoviendo la actividad productiva, pues gradualmente ha establecido un marco regulatorio equitativo, pero muy complicado, por ende es necesario ampliar la seguridad jurídica de las empresas a través de acciones de desregulación en el ámbito federal, así como la modificación a los ordenamientos estatales y municipales, que permitan reducir costos y facilitar la operación de negocios industriales y comerciales; hay que eliminar el exceso de trámites burocráticos que impiden a muchas empresas dedicarse para lo que han sido creadas: producir y vender. También se deben combatir las prácticas monopólicas haciendo cumplir la Ley Federal de Competencia Económica⁶⁴ y crear las condiciones fiscales, crediticias, y de estímulos a la utilización de tecnología, para poder ser consecuentes con la intención de concurrir en el mercado mundial y la apertura de nuestra economía en condiciones de calidad, eficiencia, precio y productividad con estándares internacionales.

3.1.1.3 PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN ZONAS FRONTERIZAS

El desarrollo industrial que se ha tenido, se ha hecho acompañado por un deterioro del medio ambiente, con el consecuente daño al ecosistema y en ocasiones, de la salud humana. No es posible concebir una modernización económica en México sin tomar en cuenta a la variable de impacto ambiental como un parámetro en las decisiones de inversión.

⁶³ Lilianne Pavón e Isabel Becerril, "Los Acuerdos han puesto en jaque a la sociedad y la planta productiva" en *El Financiero*, 30 de julio de 1996, p. 1.

⁶⁴ Se excluye de este trabajo todo comentario de esta ley porque tiene aún muchas imprecisiones conceptuales que impiden a su vez su correcta aplicación y cumplimiento de los objetivos para los que fue creada.

Nacional Financiera (NAFIN) diseña y pone en práctica diversos esquemas de financiamiento enfocados a preservar y mejorar las condiciones ambientales del país. NAFIN incorporó en los criterios de elegibilidad, para los financiamientos que otorga, el cumplimiento con la reglamentación de la conservación y mejoramiento del medio ambiente, siendo posible que la totalidad de sus recursos estén comprometidos con la conservación del medio ambiente.

En NAFIN, es posible obtener financiamiento hasta el 100% de requerimientos, con plazos hasta de 20 años; proporciona garantías hasta del 50% en el caso de empresas pequeñas, medianas y grandes y en lo referente a las micro empresas, hasta el 70%.

Asimismo, se ha identificado un gran potencial de negocios en el sector ambiental. Por esta razón se creó el *North America Environmental Fund, L.P.* (NAEF), que es un fondo multinacional especializado en inversiones de capital en empresas dedicadas, específicamente a la prevención y control de la contaminación, así como a la restauración del medio ambiente, tanto en el ámbito empresarial como de infraestructura, todo esto con el enfoque de establecer esquemas de transferencia de tecnología de punta comercialmente probada y su implantación en proyectos específicos. El NAEF, efectuó a mediados de 1994 su primera inversión en una compañía dedicada a la construcción y administración de plantas de tratamiento de aguas y analiza más de 20 proyectos susceptibles de promoción en ramas de fuentes alternas de energía, reciclamiento de plástico y confinamiento de desechos.

NAFIN en coordinación con la SEDESOL y la AMPIP, ha promovido que todas las empresas situadas en los 70 parques industriales localizados a lo largo de la frontera con Estados Unidos cumplan con la normatividad ambiental y para tal efecto otorga créditos para ser utilizados en equipo anticontaminante.

Alguno resultados positivos se han obtenido específicamente en la industria maquiladora de exportación. En 1989 sólo el 6% de las plantas operaban con licencia ecológica y para 1994, el 62% de las plantas contaban con esta licencia. Otro cambio positivo es que para 1990, el 30% de las plantas maquiladoras declaraban la generación de residuos peligrosos y para el primer semestre de 1994 más del 60% de las plantas lo hizo. También destaca el hecho de que para 1990, el 30% las maquiladoras retornaban los desechos peligrosos a su lugar de origen para su confinamiento final, situación que mejoró para finales de 1994, cuando el 52% de las plantas ya lo hacían.

3.2 LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN COMO FUENTE GENERADORA DE EMPLEO

La industria maquiladora de exportación ha cumplido satisfactoriamente en lo que respecta a la creación de empleo, pues en 1966 esta generó 3,000 fuentes de trabajo directas. La tasa media de crecimiento en los 30 años que lleva de existencia es de 20.83%. Si esta dinámica la analizamos por periodos tendremos lo siguiente: de 1966 a 1970, creció en un 61.3%; de

1970 a 1982, el crecimiento de la creación de empleos fue del 16.1%; de 1982 a 1994, la tasa de crecimiento del empleo fue del 13.32% y entre 1994 y 1996, se espera que haya alcanzado la cifra de 788,200 empleos, con lo que su tasa de crecimiento será del 14.5%, es decir, se habrá generado el 18% de los empleos industriales en México (ver Cuadro No. 10). No obstante esta situación, de relativo éxito indiscutible, la IMX atraviesa por un problema muy importante, la alta tasa de rotación de personal, que a continuación se analizará.

3.2.1 ROTACIÓN DE PERSONAL

A partir de la década de los ochenta la tasa de rotación de personal⁶⁵ a lo largo de la frontera norte en esta industria, se ha convertido en un ingente problema. Ciudades como Tijuana, Ciudad Juárez y Monterrey, reportaron para 1994, tasas mensuales de rotación de personal de 13.9%, 11.7% y 4.5% respectivamente; incluso algunas empresas en Tijuana tuvieron tasas anuales mayores al 130%.⁶⁶ Este fenómeno está siendo estudiado en un intento por disminuir lo costoso del reemplazo a través del reclutamiento, selección y contratación del nuevo personal, además de los costos en que se incurre para dar la capacitación requerida, con objeto de que el nuevo trabajador alcance el mismo nivel de productividad que el resto de los empleados de la planta.

Para disminuir la tasa de rotación se han elevado las compensaciones al salario con bonos, premios por puntualidad y productividad e incluso en algunas empresas—muy pocas— incluyen financiamiento de vivienda. No obstante el problema continúa —de esto se sugiere que existen otros factores que influyen en la decisión para permanecer o no en el empleo.

Desde nuestra óptica, existen dos elementos interactuantes en la estabilidad del trabajo:

- a) Insuficiencia en la dotación de servicios urbanos (condiciones materiales de vida).
- b) Las condiciones del mercado laboral en la frontera norte, ya que la demanda es mayor que la oferta de trabajadores. Dado este carácter por la migración a los Estados Unidos.

Del primer elemento hay que destacar la insuficiencia de vivienda (y de la existente, la mala calidad); transporte deficiente; inseguridad pública y falta de servicios urbanos, que limitan el establecimiento definitivo de los trabajadores en la zona.

Asimismo, durante este periodo se ha producido un significativo cambio en la participación de hombres y mujeres. En el cuadro No. 10, se observa que mientras en 1966, el 78.68% de los trabajadores eran mujeres y en 1994 esta propensión disminuyó al 57.5%. No obstante, se mantiene la participación mayoritaria de la mujer en esta industria.

⁶⁵ Para efectos de este trabajo, se entiende por rotación de personal, a la salida voluntaria de trabajadores de una empresa y su correspondiente sustitución por otros nuevos.

⁶⁶ Para 1989 en esas mismas ciudades se reportaron tasas mensuales de rotación de personal del 12.7%, 10.9% y 3.7% respectivamente. C. fr. Jorge Carrillo (coord.), *Mercados de trabajos en la Industria Maquiladora de Exportación*, México, síntesis de informe de investigación, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Colegio de la Frontera Norte, 1991.

CUADRO No. 10
PERSONAL TOTAL OCUPADO Y POR SEXO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
EXPORTACION 1966-1996

| AÑO | TOTAL NACIONAL | | MUJERES | | | HOMBRES | | |
|--------|----------------|---------|----------------------|-------------------------|--------------|----------------------|-------------------------|--------------|
| | PERSONAL | T.C.A.* | NÚMEROS ABSOLUTOS | PORCENTAJE DEL TOTAL | T.C.A.* % | NÚMEROS ABSOLUTOS | PORCENTAJE DEL TOTAL | T.C.A.* % |
| | TOTAL | % | | | | | | |
| 1966 | 3,000 | — | 2,360 | 78.6 | — | 640 | 21.4 | — |
| 1970 | 30,327 | 61.3 | 15,973 | 78.5 | 61.2 | 4,354 | 21.5 | 61.5 |
| 1975 | 67,214 | 27.0 | 32,602 | 78.2 | 26.9 | 14,612 | 21.8 | 27.3 |
| 1980 | 123,879 | 13.0 | 95,783 | 77.3 | 12.7 | 28,096 | 22.7 | 13.9 |
| 1981 | 110,971 | 5.7 | 101,373 | 77.4 | 5.8 | 29,600 | 22.6 | 5.3 |
| 1982 | 127,048 | -2.9 | 98,081 | 77.2 | -3.2 | 28,967 | 22.8 | -2.1 |
| 1983 | 150,867 | 18.7 | 112,245 | 74.4 | 14.4 | 38,622 | 25.6 | 33.3 |
| 1984 | 199,684 | 32.3 | 141,376 | 70.8 | 25.9 | 58,308 | 29.2 | 51.0 |
| 1985 | 211,968 | 6.1 | 146,258 | 69.0 | 3.4 | 65,710 | 31.0 | 12.7 |
| 1986 | 249,813 | 17.8 | 170,386 | 68.2 | 16.5 | 79,447 | 31.8 | 20.9 |
| 1987 | 305,253 | 22.1 | 201,162 | 65.9 | 18.0 | 104,091 | 34.1 | 31.0 |
| 1988 | 369,489 | 21.0 | 233,148 | 63.1 | 16.1 | 136,341 | 36.9 | 31.0 |
| 1989 | 429,725 | 16.3 | 263,421 | 61.3 | 13.0 | 166,304 | 38.7 | 22.0 |
| 1990 | 446,436 | 3.9 | 271,637 | 60.8 | 3.1 | 174,799 | 39.2 | 8.1 |
| 1991 | 467,352 | 4.7 | 279,029 | 59.7 | 2.7 | 188,323 | 40.3 | 7.7 |
| 1992 | 505,698 | 8.2 | 294,316 | 58.2 | 5.5 | 211,000 | 41.8 | 12.2 |
| 1993 | 542,074 | 7.2 | 313,861 | 57.9 | 6.6 | 228,213 | 42.1 | 7.9 |
| 1994 | 583,044 | 6.9 | 335,250 | 57.5 | 6.8 | 247,794 | 42.5 | 8.5 |
| 1995 P | 643,502 | 10.4 | 363,579 | 56.5 | 8.5 | 279,923 | 43.5 | 13.0 |
| 1996 * | 811,376 | 26.1 | 454,371 | 56.0 | 25.0 | 357,005 | 44.0 | 27.3 |

SIMBOLOGIA: p.- Preliminar; e.- a noviembre de 1996; *. - La Tasa Compuesta de Crecimiento Anual se obtuvo de la aplicación de la siguiente fórmula: $TCA = \sqrt[n]{X_n / X_0} - 1$; donde n es el número de datos; Xn es el año en estudio y X0 es el año base.

FUENTE: INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*.

Existe una polémica acerca de si la maquiladora ha logrado mejorar cualitativamente el nivel de vida de los trabajadores. Sin embargo, en algunos estudios de caso, se puede ver que las condiciones de vida, no son satisfactorias e inciden directamente en una mayor rotación de personal.⁶⁷ Lo que ha servido para que algunos investigadores consideren que la rotación esta dada por la constante búsqueda de un mejor empleo y mejor remunerado, que permita tener acceso a mejores condiciones de vida.

El crecimiento económico experimentado en la frontera norte no ha sido acompañado con un incremento equivalente en la dotación de infraestructura para la población.

Por ejemplo en Tijuana el crecimiento ha sido tan desordenado que se calcula que alrededor del 30% de los terrenos ocupados se consideran inadecuados para su urbanización por los altos costos de instalación y mantenimiento de infraestructura. Satisfacer esta demanda

⁶⁷ Véase Ma. del Rosío Barajas Escamilla y Maritza Sotomayor Yalan, "Rotación de personal en la Industria Maquiladora de Tijuana: Mujeres y Condiciones de Vida", en Soledad González *et al.* (comp.), *Mujeres Migración y Maquila*, El Colegio de México y el Colegio de la Frontera Norte, México, 1995, pp. 189 a 213.

rebase la capacidad del gobierno local en un contexto de crisis y equilibrios presupuestales rígidos, impuestos por la federación. Algo similar ocurre en el resto de los municipios maquiladores más importantes. Ver cuadros Nos. 11 y 12.

**CUADRO No. 11
CRECIMIENTO POBLACIONAL DE LOS PRINCIPALES MUNICIPIOS
MAQUILADORES, 1950-1990
(porcentajes)**

| MUNICIPIO | POBLACION CENSADA | | | TASA DE CRECIMIENTO | | DENSIDAD DE POBL. | | |
|---------------|-------------------|------------|------------|---------------------|---------|-------------------|------|------|
| | 1950 | 1970 | 1990 | 1950-70 | 1970-90 | 1950 | 1970 | 1990 |
| NACIONAL | 25,779,254 | 48,225,238 | 81,249,643 | 3.5 | 2.6 | 3 | 25 | 41 |
| MEXICALI | 124,362 | 396,324 | 601,938 | 6.0 | 2.1 | 9 | 29 | 44 |
| TIJUANA | 65,364 | 340,383 | 747,381 | 8.6 | 4.0 | 47 | 245 | 537 |
| NOGALES | 26,016 | 53,494 | 107,936 | 3.7 | 3.6 | 16 | 32 | 63 |
| SAN LUIS R.C. | 13,593 | 63,604 | 110,530 | 8.0 | 2.8 | 2 | 8 | 13 |
| CD. JUÁREZ | 131,308 | 424,135 | 798,499 | 6.0 | 3.2 | 27 | 87 | 165 |
| MATAMOROS | 128,347 | 186,146 | 303,293 | 1.9 | 2.5 | 25 | 56 | 90 |

SIMBOLOGÍA: * - Población por kilómetro cuadrado.

FUENTE: Consejo Nacional de Población, 1994.

La fuerte actividad de la IMX en Tijuana se ha dejado sentir muy fuerte en lo que respecta al crecimiento poblacional, a nivel nacional esta se ha triplicado entre 1950 y 1990. En tanto que en Tijuana, durante el mismo periodo la población se ha multiplicado once veces, con lo que también hace que se presenten problemas demográficos muy importantes, esto queda de manifiesto con la densidad de población que en 1990 fue de 537 habitantes por kilómetro cuadrado. Ciudad Juárez le sigue en cuanto al ritmo de crecimiento poblacional al crecer seis veces durante el mismo periodo, con una densidad de 165 habitantes por kilómetro cuadrado, esto también producto de la intensa actividad maquiladora. No se deje de lado que la densidad nacional para 1990 era de 41 habitantes por kilómetro cuadrado.

**CUADRO No. 12
INDICADORES BÁSICOS DE BIENESTAR DE LA POBLACIÓN DE LOS PRINCIPALES
MUNICIPIOS MAQUILADORES EN 1990
(porcentajes)**

| MUNICIPIO | TASA DE UBICACIÓN | | VIVIENDAS EN | | | |
|---------------|-------------------|------|--------------|--------------|----------------|---------|
| | 1986 | 1990 | EXCURSADO | ELECTRICIDAD | AGUA CORRIENTE | DRENAJE |
| MEXICALI | 49 | 74 | 2.95 | 3.15 | 8.36 | n.d. |
| TIJUANA | 57 | 92 | 5.34 | 14.32 | 30.24 | 36.60 |
| NOGALES | 53 | 95 | 6.13 | 12.82 | 13.38 | 16.72 |
| SAN LUIS R.C. | 67 | 96 | 5.30 | 5.39 | 7.26 | 23.39 |
| CD. JUÁREZ | 71 | 99 | 5.28 | 4.58 | 5.91 | n.d. |
| MATAMOROS | 60 | 88 | 3.34 | 18.08 | 19.54 | 8.16 |

SIMBOLOGÍA: n.d., no disponible

FUENTE: CONAPO e INEGI

Entre las variables que muestran las características de las condiciones de vida, hay que agregar la tenencia de vivienda y el hacinamiento. Ver cuadro No. 13.

CUADRO No. 13
TIPO DE TENENCIA DE LA VIVIENDA Y HACINAMIENTO DE LOS TRABAJADORES CON
MÁS DE DOS AÑOS EN EL MISMO EMPLEO EN LOS PRINCIPALES MUNICIPIOS
MAQUILADORES EN 1994
 (porcentaje)

| MUNICIPIO | TENENCIA DE VIVIENDA | | | No. DE PERSONAS POR HABITACIÓN | | |
|---------------|----------------------|--------|---------|--------------------------------|----------|----------|
| | PRESTADA | PROPIA | RENTADA | HASTA 2 | DE 3 A 5 | MÁS DE 5 |
| MEXICALI | 11.4 | 48.7 | 39.9 | 18.7 | 47.1 | 34.2 |
| TIJUANA | 9.0 | 57.6 | 33.4 | 26.0 | 45.3 | 28.7 |
| NOGALES | 3.1 | 67.7 | 29.2 | 20.6 | 42.0 | 37.4 |
| SAN LUIS R.C. | 6.5 | 48.4 | 45.1 | 17.7 | 52.1 | 30.2 |
| CD. JUÁREZ | 10.1 | 65.1 | 24.8 | 15.4 | 49.0 | 35.6 |
| MATAMOROS | 7.8 | 56.3 | 35.9 | 23.8 | 37.7 | 61.5 |

FUENTE: CONAPO e INEGI.

CUADRO No. 14
ESTABILIDAD EN EL EMPLEO DE LAS MUJERES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
TIJUANA DURANTE 1991
 (porcentaje)

| CONCEPTO | MEJORA DE UN AÑO | DE 1 A 2 AÑOS | MÁS DE 2 AÑOS | PROMEDIO |
|---------------------------------|------------------|---------------|---------------|--------------|
| TENENCIA | | | | |
| PRESTADA | 3.1 | 10.1 | 11.4 | 9.0 |
| RENTADA | 67.7 | 65.1 | 47.8 | 57.6 |
| PROPIA | 29.2 | 24.8 | 40.8 | 33.4 |
| TOTALES | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| No. DE PERSONAS POR HAB. | | | | |
| UNA | 17.7 | 21.9 | 33.3 | 26.0 |
| DOS | 43.1 | 41.0 | 36.1 | 34.7 |
| TRES | 15.4 | 14.4 | 23.2 | 18.7 |
| CUATRO O MÁS | 23.8 | 22.7 | 17.4 | 20.6 |
| TOTALES | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| SERVICIOS EN LA VIVIENDA | | | | |
| AGUA | 75.0 | 48.4 | 70.5 | 65.7 |
| LUZ ELÉCTRICA | 92.2 | 90.6 | 92.1 | 91.7 |
| DRENAJE | 65.2 | 38.0 | 45.8 | 48.8 |
| OTROS SERVICIOS | | | | |
| PAVIMENTO | 25.6 | 19.2 | 35.0 | 28.2 |
| ALUMBRADO PÚBLICO | 90.5 | 89.0 | 92.3 | 90.9 |
| TRANSPORTE PÚBLICO | 74.3 | 98.1 | 88.7 | 87.4 |
| VIGILANCIA PÚBLICA | 54.4 | 87.1 | 77.7 | 74.2 |
| RECOLECCIÓN DE BASURA | 82.2 | 81.9 | 83.4 | 82.7 |
| TÉLEFONO PÚBLICO | 40.5 | 64.4 | 59.8 | 57.3 |

Fuente: "Rotación de personal en la maquiladora de Tijuana 1991", Colef-STPS-UDLA, en Ma. del Rosio Barajas Escamilla y Maritza Sotomayor Yalan, Op. Cit. p. 205.

No se cuenta con los datos para todos estos municipios que nos permita hacer un análisis más completo, pero tomemos como muestra una investigación realizada en el municipio de Tijuana, que aunque hace referencia sólo ha mujeres trabajadoras puede proporcionar una idea más exacta y real de la relación existente entre las condiciones de vida y la rotación en el empleo.

Con la información contenida en el cuadro anterior puede deducirse, en el caso de la maquiladora, que la tenencia de la vivienda sí determina las condiciones de vida de los trabajadores, es decir, a peores condiciones de vida, el trabajador se torna más inestable en el trabajo, ya que una vez resuelto el problema de la vivienda —rentada o prestada—, el trabajador cuenta con más libertad para moverse en el mercado laboral. Y una vez que cuentan con vivienda propia —que permite condiciones de vida más aceptables—, tienden a ser más estables en el empleo.

En síntesis, podemos señalar algunas conclusiones:

- 1) Resulta paradójico: a mayor inestabilidad en el empleo, proporcionalmente los trabajadores tienen vivir gradualmente mejor.
- 2) Quienes viven en mejores condiciones materiales, tienden a ser más estables en el empleo.

La segunda fuerza actuante en la rotación de personal, es la condición del mercado laboral; al ser la región fronteriza una zona de paso a los Estados Unidos, muchos migrantes se detienen a trabajar una o dos semanas para tener dinero suficiente que les permita "pasar al otro lado", si no lo logran, a su regreso se contratan en otra maquiladora para intentarlo nuevamente. Esto está posibilitado porque la oferta de empleo es superior a la demanda de ellos.

3.2.2 EL PAPEL DE LA MUJER EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

Las características sociodemográficas de los trabajadores en esta industria son: predominio de la participación de la mujer joven, al ser el promedio de edad de 22.7 años. En el 60% de los casos son solteras y para las que tienen hijos, el promedio es de 2.3. Además, esta fuerza de trabajo es migrante y más del 50% cuenta con experiencia laboral, imprimiéndole con ello un sesgo específico.

Se puede plantear una virtual unidad indisoluble entre empleo femenino y la maquiladora, como consecuencia, muchas de las características del empleo suelen atribuirse a la mayor participación femenina.

Con una óptica crítica, hay que rescatar un aspecto específico de la dinámica laboral en la IMX, a partir del cual se pueda plantear un eje en torno a la virtual predominio o no de la problemática de lo "femenino" en la determinación de la dinámica del empleo en esta industria.

Hagamos un poco de historia, en 1966 en la zona fronteriza empezó a cambiar la estructura del empleo por las políticas selectivas que favorecían la contratación de mujeres jóvenes y

solteras, ocupando el 78% de los empleos ⁶⁸, de los empleos, bajo el discutible argumento de su delicadeza y paciencia para el trabajo, y debido a su abundancia este es un mecanismo para avaratar su pago en relación al trabajo masculino. Pero a partir de la década de los ochenta, la IMX "comenzó a presentar cambios estructurales en su forma de inserción en el mercado mundial, así como en su forma operativa a nivel productivo en México. Parte de este cambio ha sido atribuido al papel de los factores de la competencia internacional, entre los cuales destacan: el control y la aplicación de la tecnología flexible por parte de Estados Unidos, Japón y Alemania; la corporativización mundial de las prácticas comerciales y por las nuevas relaciones establecidas entre matrices y maquiladoras a partir del uso intensivo de tecnologías blandas".⁶⁹

En la actualidad un número importante de maquiladoras destacan por su grado de complejidad tecnológica y de organización, ante esta situación se han mostrado cambios en la estructura ocupacional en la IMX. Así, durante 1982 se tenía una plantilla de 127,048, número que se incrementó a 583,044 en 1994. Si observamos la tasa de crecimiento anual global en el Cuadro No. 10, se nota un ritmo de crecimiento continuo aunque con altibajos, que no necesariamente indican una caída en la actividad de la IMX, ni un ritmo de crecimiento del empleo.

Un aspecto relevante en el marco de esta transformación son las variaciones en la composición de la estructura ocupacional, que incorpora hombres.

Esto es claro si vemos los índices de masculinidad, para 1982 eran 29 hombres por cada 100 mujeres y esta relación para 1994 fue de 70 hombres por cada 100 mujeres. Sin embargo, esta tendencia no logra evitar el predominio de las mujeres sobre los hombres.

GRÁFICA No. 1
EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN POR SEXO EN LA INDUSTRIA
MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN 1994.



FUENTE: Elaborado con datos provenientes del Cuadro No. 10.

⁶⁸ Ver cuadro No. 10

⁶⁹ C. fr. Ma. Eugenia de la O Martínez, "Maquila, mujer y cambios productivos: estudio de caso en la industria maquiladora de Ciudad Juárez", en Soledad González, *et al.* Op. Cit., p. 257.

Aquí cabe hacer una pregunta ¿en qué actividades son ubicadas las trabajadoras?

Entre las actividades que comúnmente realizan las trabajadoras son aquellas donde imperan los modelos fordista y teylorista de organización del trabajo y otras pocas en actividades con mayor flexibilidad en la organización de las maquiladoras. Se actúa bajo la lógica de un control racional de la producción, lo que justifica la intensificación del trabajo, en ocasiones realizado bajo el ritmo impuesto por la banda de montaje, pero con la exigencia de cero errores en la producción y se conservan al mismo tiempo las ventajas del trabajo barato.

De lo anterior se desprende que existen modelos organizativos y productivos que no tienen una referencia directa con la tecnología utilizada en los equipos, pero sí con la relevancia que han adquirido las plantas de calidad en el mercado internacional.

Gran parte del éxito de la IMX es que la reconversión descansa en el desarrollo organizativo de las relaciones industriales y desarrollo de la producción por medio de la reingeniería y no sólo del impacto proveniente de la innovación tecnológica.

Para concluir, las mujeres realizan actividades de ensamble y trabajo intensivo y los hombres —aunque también las realizan— tienen oportunidad de ser trasladados a los departamentos de reparación, mantenimiento y almacenaje. Pero además la posibilidad de movilidad interna para las mujeres es casi nula, en virtud de que hay una jerarquía muy rígida que fija el tipo de puestos que pueden ocupar; además, cuando hay posibilidad de ascender, tienen que acreditar cursos de capacitación fuera del horario de trabajo, lo que para muchas de ellas es imposible por las responsabilidades en el hogar y el grado de escolaridad en algunos casos. Por último, no se está dando un desplazamiento de mujeres por hombres por la superioridad laboral de ellos, sino que muchos hombres están empleándose por bajos salarios, como consecuencia de las crisis económicas que hemos vivido desde 1982. Aunque la IMX ha generado empleos como lo hemos visto, gran parte de ellos son descalificados, lo que significa bajos ingresos. El incremento en el empleo de los hombres en esta industria está indicado, por tanto, por necesidad extrema (que se comentará en el inciso 3.3.1).

3.3 INDUSTRIALIZACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO A TRAVÉS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

El cambio tecnológico se da con gran rapidez, lo que implica un eficiente uso de los recursos y la posibilidad de mantenerse en la competencia internacional, pues a la larga el conocimiento y utilización de la tecnología es más importante que las dotaciones abundantes de recursos naturales para determinar las ventajas comparativas y por consiguiente el incremento de la riqueza de un país.

Se ha pensado que la maquiladora de exportación es el elemento idóneo para atraer tecnología, pero esto no es así, además de que se perpetuaría nuestra dependencia tecnológica, por tanto, es necesaria la implementación de una *nueva política tecnológica*, que inicie de un análisis objetivo de cómo estamos y a dónde queremos llegar. En otros países las tasas de crecimiento del PIB, se explican hasta en un 50% por la constante introducción de tecnología de punta. Esta nueva política tecnológica debe, como así lo reconoce el gobierno, "coadyuvar para hacer un uso más eficiente y efectivo de los limitados recursos del país (...); contribuir a reducir la dualidad y la dispersión tecnológica."³⁰ Para tal efecto, hay que coordinar la planeación y presupuestación de la política tecnológica; crear

³⁰ Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de desarrollo 1995 - 2000*, México junio de 1995, p.156.

centros de información y difusión de tecnología relacionados con el sector productivo nacional; así como fortalecer la infraestructura, propiciando —vía apoyos financieros y apoyos tributarios—, la inversión del sector privado en este rubro; aumentar la cobertura y calidad de la educación en ciencia y tecnología.

3.3.1 MASCULINIZACIÓN EN EL EMPLEO

El fenómeno de masculinización esconde múltiples determinantes:

- a) La difusión de máquinas programables para el ensamble automático, modifica la composición de la fuerza de trabajo;
- b) Como ya lo hemos apuntado, no se está dando un desplazamiento de las mujeres por hombres, sino que los empleados en las maquiladoras están cubriendo fuentes de mano de obra barata por las crisis económicas que enfrentamos desde 1982.

La tasa de crecimiento entre 1966 a 1994, en términos generales, es positivo para los hombres y negativo para las mujeres, lo que implica que hay un cambio en el tipo de producción.

La primer determinante, demuestra que el proceso de masculinización está asociado con la mayor densidad tecnológica y a las exigencias de mayor grado de calificación, los que socialmente se hallan concentrados en el género masculino, que en el fondo no es otra cosa que la maquinaria, y equipo están diseñados para hombres, estos tienen mayor resistencia para poder cumplir con la jornada laboral en tiempo, calidad e intensidad. Esta modificación en el género en la industria maquiladora de exportación da cuenta de un patrón similar en otras zonas del mundo procesadoras para exportación como lo son Corea y Taiwan.

En esta nueva etapa de la IMX se caracteriza por los crecientes procesos de automatización, modificación de las formas de organización, que necesariamente llevarán a un desempleo tecnológico, aunque por el momento no existe una relación directa entre los componentes de este fenómeno, por dos razones:

- a) Por la difusión no generalizada de tecnologías flexibles. Ya que empresas con el mismo equipo establecen estructuras de producción y organización del trabajo totalmente diferentes, lo que permite afirmar que un mismo equipo puede ser utilizado de diversas maneras lo que permite la existencia de los sectores, uno atrasado, cuya lógica gerencial es la de aprovechar la ventaja de la fuerza de trabajo con bajos salarios y otro segmento moderno, cuyo desempeño da cuenta de estrategias flexibles⁷¹ de producción y gestión.
- b) La difusión de nuevas tecnologías, ha inyectado un dinamismo en la generación de empleos y modificado la demanda cualitativa de la fuerza de trabajo.

La flexibilidad del capital y del mercado de trabajo distingue a la IMX y es precisamente la flexibilidad la expresión nuclear del "justo a tiempo"⁷² de producción.

⁷¹ Entendida como la reprogramación del equipo productivo, con la que se permite eliminar los problemas de obsolescencia de equipo y por tanto aumentar los márgenes de rentabilidad.

⁷² Técnica organizativa cuyo propósito es el de integrar eficientemente, técnica y económicamente, la demanda y oferta de satisfactores, con lo cual los inventarios tienden a "cero", tanto de insumos como de productos finales.

Ante la necesidad de altos niveles de calidad y sobre todo de la confiabilidad de los productos, exigidos por la competencia internacional, se obliga a las empresas a incorporar tecnología de punta, tanto en la manufactura como en el ensamble con máquinas programables, sobre todo en lo referente al "montaje sobre superficie", con lo que se ha obligado a sustituir la fuerza de trabajo por sistemas automatizados.⁷³

Sintetizando, el cambio tecnológico afecta de forma desigual la demanda de fuerza de trabajo; a) La tendencia hacia la miniaturización y fragilidad de los componentes obliga a sustituir trabajo manual tradicionalmente femenino por máquinas programables; b) Generalización del uso de máquinas programables en el ensamble, ha propiciado la disminución de la fuerza de trabajo femenina y la creciente absorción de hombres en el manejo de esta tecnología; c) La creciente incorporación de microchips, ha reducido el número de componentes de ensamble, incidiendo directamente en los coeficientes de mano de obra para producir una unidad de producto terminado y d) La introducción de máquinas programables está modificando la estructura de la fuerza de trabajo, por una más calificada (ingenieros y técnicos).

3.4 INVERSIÓN EXTRANJERA.

En el periodo enero-mayo de 1996, la Inversión Extranjera Directa en México alcanzó la cifra de 2,289.5 millones de dólares, 58.9 por ciento superior a la realizada durante el mismo periodo de 1995. Pero sólo el 47.4% se ha concentrado en la Industria Manufacturera, destacando el 9.9% que de la inversión total corresponde a importaciones de activo fijo por parte de la Industria Maquiladora para Exportación. El 43.5% en Servicios financieros. 4.2% en Servicios Comunales. El 2.1% a la Construcción y el restante 2.8% a Otros.

⁷³ El perfeccionamiento y confiabilidad de las máquinas programables permite llegar a "cero" errores. C. fr. Redford, A. H. & Lo. E., 1986, *Robots in Assembly*, Milton, M. Keynes, Open University Press, 1986.

GRÁFICA No. 2
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO
EN 1995



FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

Ante tal situación, el gobierno federal debe hacer modificaciones a la Ley de inversiones Extranjeras que le permita ser "autocontenida", es decir, que considere todas las oportunidades y normas para el ejercicio de un proyecto en territorio nacional. Se tiene en México una ley generosa en términos de tratamiento a la inversión, tanto nacional como extranjera, que permite la participación de capitales privados en la mayoría de las actividades económicas pero sin ningún compromiso en cuanto a tiempos y consolidación de proyectos, favoreciendo más al capital de largo plazo y no al de corto plazo. Por ejemplo en Chile o Corea, se regulan o desincentivan los flujos de corto plazo a través de mecanismos típicos de mercado; exigen que el 30% de esos recursos se depositen en el banco central sin recibir intereses. En la práctica, estas políticas han funcionado muy bien en Chile, pues disminuyeron significativamente los flujos de corto plazo y no afectan el ingreso de capital a largo plazo.

En la actualidad, la inversión extranjera en las maquiladoras de exportación se concentra en el sector eléctrico-electrónico, las empresas que se dedican en el norte de la república son: Casio, Daewoo, Goldstar, Hitachi, JVC, Kyocera, Matsushita, Pioneer, Philips, Samsung, Sanyo, Sony, Thomson, Toshiba y Zenith. Esto debido a que las ventas de audio y video en América del Norte ascendieron durante 1993 a veinticuatro mil seiscientos setenta y tres

millones de dólares y en 1994, se alcanzaron los 29,000 millones de dólares, siendo los Estados Unidos los compradores más importantes con el 76.54% de las ventas. Los equipos de audio y video que se maquilan en México son: Videocámaras, aparatos de rayo láser, sistemas de audio, autocomponentes, radios y televisores. Como una prueba de lo importante y promisorio que es este mercado para los inversionistas extranjeros, la tenemos en la inauguración de la megaplanta en Sonora de Daewoo, el 1° de enero de 1996, con una inversión de 150 millones de dólares para producir televisores a color, videograbadoras, monitores y componentes básicos para la exportación. Se espera que el 70% de la producción se destine a la exportación y el resto para el consumo doméstico. En este contexto, las expectativas giran en torno a una visión regional: Norteamérica y América del Sur. Estas son las razones para que empresas del sector eléctrico-electrónico, participen desde dentro de las economías signantes del TLC y el Mercosur.

3.5 GENERACIÓN DE DIVISAS

En 1970 las exportaciones totales fueron de 3 mil millones de dólares, la IMX participó con el 0.067; en tanto que para 1990, las exportaciones de petróleo alcanzaron los 10,104 millones de dólares, exportaciones manufactureras 13,955 millones de dólares —aunque 4,789 millones fueron del sector automotriz—; el turismo aportó 3,401 millones de dólares y la IMX, 14,095 millones de dólares. De esto se desprende que aparentemente México no sólo es un país petrolero sino también un país secundario exportador. Esto queda de manifiesto, si comparamos los saldos entre las balanzas de las industrias no petroleras (agropecuaria, extractiva y manufacturera) con la de la maquiladora de exportación. Entre 1983 —máximo histórico— y 1994, el saldo de la balanza no petrolera cayó dramáticamente al pasar de 13,286.4 millones de dólares a -24,333.7 millones de dólares. Por su parte, el saldo de la I.M.X. ha sido positivo; en 1982 tuvo un saldo de 818 millones de dólares, alcanzando en 1994 un monto de 5,803.0 millones de dólares, es decir ha tenido una tasa compuesta de crecimiento del 16.27%. (Ver cuadro No. 15).

CUADRO No. 15
BALANZAS NO PETROLERA Y MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN 1982-1995
(millones de dólares)

| AÑO | BALANZA NO PETROLERA* | | | BALANZA DE LA IMX | | |
|--------|-----------------------|----------|-----------|-------------------|----------|---------|
| | EXPORT | IMPORT | SALDO | EXPORT | IMPORT | SALDO |
| 1982 | 21,229.7 | 15,036.4 | 6,193.3 | 4,000.0 | 3,182.2 | 818 |
| 1983 | 22,312.0 | 9,025.6 | 13,286.4 | 4,726.3 | 3,571.3 | 1,155 |
| 1984 | 24,196.0 | 12,167.2 | 12,028.8 | 4,900.0 | 3,633.0 | 1,267 |
| 1985 | 21,663.8 | 14,333.1 | 7,330.7 | 5,080.0 | 3,786.0 | 1,294 |
| 1986 | 16,157.7 | 12,412.5 | 3,725.2 | 5,640.0 | 4,042.0 | 1,598 |
| 1987 | 20,494.5 | 13,305.5 | 7,189.0 | 7,190.0 | 4,853.0 | 2,337 |
| 1988 | 20,545.8 | 20,273.7 | 272.1 | 10,146.0 | 7,809.0 | 2,337 |
| 1989 | 22,846.1 | 25,437.9 | -2,591.8 | 12,495.2 | 9,571.2 | 2,924 |
| 1990 | 26,834.4 | 31,271.9 | -4,437.5 | 14,095.3 | 10,460.3 | 3,635 |
| 1991 | 26,854.5 | 38,184.1 | -11,329.6 | 15,833.1 | 11,716.1 | 4,117 |
| 1992 | 27,515.5 | 48,192.6 | -20,677.1 | 18,680.1 | 13,936.7 | 4,743 |
| 1993 | 30,086.0 | 48,966.3 | -18,880.3 | 21,853.0 | 16,443.0 | 5,410 |
| 1994 | 14,582.2 | 58,915.9 | -44,333.7 | 26,269.2 | 20,466.2 | 5,803 |
| 1995 p | 48,441.5 | 52,023.1 | -3,581.6 | 31,311.1 | 26,178.8 | 5,132** |

SIMBOLOGÍA: p - preliminar; * - Incluye industrias agropecuaria, extractiva y manufacturera; ** - por la paridad se tuvo un decremento del 11.56%.

FUENTE: Balanza no petrolera, elaborada con datos de José Fernández García, *Proceso de acumulación y crisis en México*, Tesis doctoral, UNAM, Facultad de Economía, México, 1994, Cuadro N° 1, sin número de página.

La balanza de la IMX, se elaboró con datos del Banco de México, *Indicadores del Comercio Exterior*, varios números y años.

Más aun, si analizamos las exportaciones por tipo de bienes de la I.M.X., se observan cambios significativos. Durante 1982 la I.M.X. exportó 596.4 millones de dólares en bienes de consumo (14.91% del total); 2,422 millones de dólares en bienes intermedios (60.56%) y 981.2 millones de dólares en bienes de capital (24.53% de lo exportado) y para 1993 la composición se modificó a 25.53%, 55.15% y 19.32% respectivamente. Este cambio nos sugiere una tendencia de especialización de la I.M.X. orientándose principalmente a la exportación de bienes de consumo. (Ver cuadro No. 15-A).

**CUADRO No. 15-A
VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES FOB, POR TIPO DE BIEN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN MEXICANA DE 1982 A 1996 ***

(millones de dólares corrientes)

| AÑO | B. DE CONSUMO | | B. INTERMEDIOS | | B. DE CAPITAL | | TOTAL | | SALDO |
|------|---------------|------|----------------|-----------|---------------|------|-----------|-----------|----------|
| | EXP. | IMP. | EXP. | IMP. | EXP. | IMP. | EXP. | IMP. | |
| 1982 | 596.40 | — | 2,422.40 | 3,182.20 | 981.20 | — | 4,000.00 | 3,182.20 | 817.80 |
| 1983 | 617.30 | — | 3,176.50 | 3,571.30 | 932.50 | — | 4,726.30 | 3,571.30 | 1,155.00 |
| 1984 | 589.30 | — | 3,068.40 | 3,633.00 | 1,242.30 | — | 4,900.00 | 3,633.00 | 1,267.00 |
| 1985 | 472.40 | — | 3,597.10 | 3,786.00 | 1,010.50 | — | 5,080.00 | 3,786.00 | 1,294.00 |
| 1986 | 587.10 | — | 4,006.70 | 4,042.00 | 1,046.20 | — | 5,640.00 | 4,042.00 | 1,598.00 |
| 1987 | 2,240.40 | — | 3,861.70 | 4,853.00 | 1,087.90 | — | 7,190.00 | 4,853.00 | 2,337.00 |
| 1988 | 3,016.40 | — | 5,282.00 | 7,809.00 | 1,847.60 | — | 10,146.00 | 7,809.00 | 2,337.00 |
| 1989 | 3,828.50 | — | 5,961.50 | 9,571.20 | 2,705.20 | — | 12,495.20 | 9,571.20 | 2,924.00 |
| 1990 | 4,085.00 | — | 6,943.00 | 10,460.30 | 3,097.30 | — | 14,093.30 | 10,460.30 | 3,633.00 |
| 1991 | 4,346.00 | — | 8,059.70 | 11,716.10 | 3,427.40 | — | 15,833.10 | 11,716.10 | 4,117.00 |
| 1992 | 4,388.40 | — | 10,615.50 | 13,936.70 | 3,676.20 | — | 18,680.10 | 13,936.70 | 4,743.40 |
| 1993 | 5,579.10 | — | 12,051.60 | 16,443.00 | 4,223.30 | — | 21,853.00 | 16,443.00 | 5,410.00 |
| 1994 | 7,241.90 | — | 13,603.90 | 20,466.20 | 5,423.40 | — | 26,269.20 | 20,466.20 | 5,803.00 |
| 1995 | 8,835.40 | — | 15,933.90 | 26,178.80 | 6,542.20 | — | 31,311.10 | 26,178.80 | 5,132.30 |
| 1996 | 9,615.00 | — | 16,884.70 | 28,085.60 | 7,312.30 | — | 33,812.00 | 28,085.60 | 5,726.40 |

SIMBOLOGÍA: *- Nota metodológica. En virtud de que los datos de 1982 a 1991 no se encuentran desagregados, estos se han tenido que inferir a través de la siguiente metodología: a) Por definición, la industria maquiladora de exportación sólo importa bienes intermedios.

b) Para hacer la estimación de los tipos de bienes importados se consideraron los siguientes grupos:

- *Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos.
- *Ensamble de prendas de vestir y otros productos textiles.
- *Ensamble de muebles, sus accesorios y otros productos de madera y metal.
- *Ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos.
- *Construcción y reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios.
- *Productos químicos.
- *Servicios.
- *Selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos.
- *Fabricación de calzado y artículos de cuero.
- *Ensamble y reparación de equipo, herramienta y sus partes —excepto eléctrico.
- *Ensamble de juguetes y artículos deportivos.
- *Otras industrias manufactureras.

c) La sumatoria de las exportaciones por tipo de bienes de estos grupos, da como resultado un aproximado del monto de la IMX.

*-.-Al mes de noviembre de ese año.

FUENTE: Banco de México, *Indicadores del comercio exterior*, varios números y años.

La exportación de bienes de consumo entre 1982 y 1993 se incrementaron en un 71.23%; cayendo las exportaciones de bienes intermedios a -8.3% y la participación de bienes de capital cayó a -21.24%. Ver cuadro No. 15 B.

CUADRO No. 15-B
VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES FOB, POR TIPO DE BIEN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION MEXICANA DE 1982 A 1996*
(porcentaje)

| AÑO | BIENES DE CONSUMO | | BIENES INTERMEDIOS | | BIENES DE CAPITAL | | TOTAL | |
|------|-------------------|------|--------------------|--------|-------------------|------|--------|--------|
| | EXP. | IMP. | EXP. | IMP. | EXP. | IMP. | EXP. | IMP. |
| 1982 | 14.91 | — | 60.56 | 100.00 | 24.53 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1983 | 13.06 | — | 67.21 | 100.00 | 19.73 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1984 | 12.03 | — | 62.62 | 100.00 | 25.35 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1985 | 9.30 | — | 70.81 | 100.00 | 19.89 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 10.41 | — | 71.04 | 100.00 | 18.55 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 31.16 | — | 53.71 | 100.00 | 15.13 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1988 | 29.73 | — | 52.06 | 100.00 | 18.21 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1989 | 30.64 | — | 47.71 | 100.00 | 21.65 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1990 | 28.77 | — | 49.26 | 100.00 | 21.97 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1991 | 27.45 | — | 50.90 | 100.00 | 21.65 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1992 | 23.49 | — | 56.83 | 100.00 | 19.68 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1993 | 25.53 | — | 55.15 | 100.00 | 19.32 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1994 | 27.57 | — | 51.79 | 100.00 | 20.65 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1995 | 28.22 | — | 50.89 | 100.00 | 20.89 | — | 100.00 | 100.00 |
| 1996 | 28.44 | — | 49.94 | 100.00 | 21.63 | — | 100.00 | 100.00 |

FUENTE: Cuadro No. 15-A.

Con la entrada en vigor del T.L.C. esta tendencia de especialización se asentó, ante la posibilidad de incursionar en el mercado consumidor más grande del mundo con un comercio de unos 300,000 millones de dólares anuales. Como consecuencia de lo anterior la consecuencia del valor de las exportaciones por tipo de bienes de la I.M.X. hasta noviembre de 1996 era la siguiente: 28.44% bienes de consumo, 49.94% bienes intermedios y 21.63% de bienes de capital.

Pero cuando también se comparan las importaciones con las exportaciones, los resultados no son tan favorables como lo parecen a simple vista. De hecho, ante estos resultados, se puede afirmar que México es un país maquilador exportador en ciernes.

Esto no quiere decir que el éxito de la IMX este exento de problemas. Detengámonos en el rubro de importación de insumos de la IMX. Si México produjera un porcentaje importante de estas importaciones —para 1996 se estima que alcance unos 36,900 millones de dólares—, se evitaría esta enorme salida de recursos que servirían para reinvertir y mejorar la economía nacional.

En la actualidad se estima que sólo el 6.5% (cuadro No. 7) de los insumos de esta industria son nacionales —al rededor de 587 millones de dólares—, por tanto, son mínimos los insumos con los que se participa. La situación es más grave aún si desagregamos este 6.5%,

pues se trata de papelería, artículos de oficina; empaques etiquetas y envolturas; plásticos; artículos de ferretería; pinturas y esmaltes; servicios de fumigación y limpieza; imprentas y recolectoras de basura. Además, la mayoría de las marcas son extranjeras, por lo que en algún momento fueron importaciones. Al ser cuestionados los gerentes de las principales empresas maquiladoras respecto a la inexistente compra de materias primas, estos aseveran que se debe a la falta de seriedad y buen servicio por parte de los proveedores.

Los incumplimientos en tiempos de entrega, causan fuertes problemas en las maquiladoras que operan con los sistemas de justo a tiempo. Otro problema es el volumen, pues en ocasiones, el proveedor nacional no cuenta con una gran existencia del producto y le es imposible o muy tardado proveer lo requerido. En el sondeo se menciona cuales son los criterios que utilizan los gerentes de compras para elegir a un proveedor y estos son:

**CUADRO No. 16
CRITERIOS PARA ELEGIR A UN PROVEEDOR**

| ORDEN DE IMPORTANCIA | ASPECTO | PORCENTAJE |
|----------------------|----------------------|---------------|
| 1º | PRECIO | 30.69 |
| 2º | SERVICIO | 22.77 |
| 3º | CALIDAD | 22.27 |
| 4º | TIEMPO DE ENTREGA | 15.84 |
| 5º | FORMA DE PAGO/OTROS* | 2.97 CADA UNO |

SIMBOLOGIA: *.- Se refiere a que el proveedor ofrezca servicios de importación, surtido, cuente con tecnología de punta, cercanía a la planta, experiencia y profesionalismo, entre otros.

FUENTE: Tomado de *Industria Maquiladora*, N° 20, octubre-noviembre, 1994, p. 6

Por lo anteriormente expuesto, se puede concluir que el mercado de insumos para la IMX es enorme y sólo falta que los proveedores nacionales adopten los principios elementales de la competencia internacional: precio, servicio y calidad.

Ante esta situación, en mayo de 1994, los representantes gubernamentales y privados presentaron, el Programa de Desarrollo de Proveedores Nacionales de Insumos, con el objetivo único de que el grado de integración nacional en la IMX vaya en aumento y en 1998, sea del 8%, con lo anterior se podrían generar más fuentes de empleos directas.

3.6 GRADO DE INDUSTRIALIZACIÓN

Como se ha apuntado, el ritmo de crecimiento de la IMX debe considerarse satisfactorio, sin embargo esto no implica *per se* la existencia de una fuerte base industrial. En lo que sigue nos ocuparemos del grado de industrialización que ha tipificado a la IMX, aunque sea solo directamente al compararla con la industria manufacturera y en algunos casos con el resto de

la economía mexicana. Se trata por tanto de determinar nivel de desarrollo alcanzado por la IMX. Descomponiendo la inversión por periodos, de la economía mexicana tenemos:

CUADRO No. 17
ELASTICIDAD DE LA INVERSIÓN EN LA ECONOMÍA MEXICANA POR PERIODOS

| PERIODO | PIB* (%) | INV* (%) | E Inv |
|-----------|----------|----------|-------|
| 1970-1982 | 6.0 | 6.5 | 0.92 |
| 1983-1994 | 2.0 | 4.3 | 0.46 |

SIMBOLOGÍA: *.- Tasa de crecimiento anual; E.- elasticidad de la inversión.

FUENTE: Elaborado con datos del INEGI, Banco de México y Centro de Estudios del Sector Privado

Al contrastar la evolución de la elasticidad de la inversión —por tanto incorporación de tecnología—, se ve que la inversión a perdido la función primordial de ser de ser el motor de crecimiento. En lo correspondiente al sector manufacturero en los mismos periodos se tiene una elasticidad de 0.47 y 0.71 en tanto que la IMX es de 0.38 y 0.62. En México la tecnología opera como un dato exógeno y se incorpora básicamente por la vía de inversión. Por lo mismo, los cambios en la composición por sectores de la inversión deben provocar importantes cambios en los coeficientes tecnológicos básicos: a) aumento en el tamaño de las plantas (que incrementa los requisitos mínimos de capital) y b) aumento de la densidad de capital (relación capital fijo—ocupación).

El aumento del coeficiente de la inversión se ha visto acompañado de una tasa de crecimiento del producto relativamente constante e incluso descendente. Se deduce que la reducción del coeficiente en parte se debe a los cambios en la composición de la inversión y de la producción en favor de ramas que por razones tecnológicas, resultan más intensivas en capital. Pero también es probable que exista un problema de eficiencia en la utilización de la capacidad instalada.

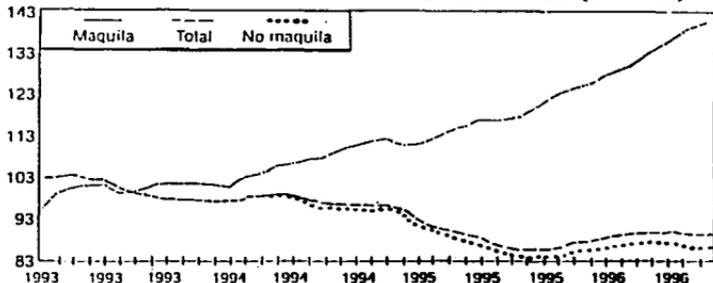
Complementariamente, durante el octavo mes de 1996, el empleo manufacturero se incrementó en 4.7% respecto a agosto de 1995, esto fue producto del crecimiento en 6.3% de obreros contratados y del 1.7% de empleados. En términos acumulados durante el periodo de enero—agosto, el empleo manufacturero creció en 0.7% respecto al mismo periodo de 1995, en tanto que la contratación de obreros fue del 0.2% y la de empleados se redujo en 2.2%. La disminución del empleo manufacturero durante el mismo periodo respecto al correspondiente de 1994 fue de 8.85% (-9.3% en obreros y -8.0% en empleados), por lo que el crecimiento del 0.7% significa un avance lento del empleo manufacturero. Este resultado contrasta con el crecimiento de 10.6% de su producción, misma que refleja que la industria manufacturera ha venido recuperando aceleradamente la productividad laboral, que a su vez

constituye un importante avance en términos de competitividad que le permite incursionar favorablemente en el ambiente internacional.

En lo que respecta a la IMX, la ocupación se incrementó en 19.81% durante al mismo mes de 1994, lo que ha permitido registrar no sólo una de las tasas de crecimiento más elevadas de los últimos años, sino también un nivel récord en términos de obreros ocupados (769,100). En términos acumulados en enero—agosto, el crecimiento del empleo maquilador ascendió a 16.9%. En el sector no maquilador ha crecido en 3.48% en agosto, lo cual es positivo en relación a junio y julio (1.7% y 2.6% respectivamente). Sin embargo, en términos acumulativos, se sigue manteniendo una tasa negativa del 0.5%.

La disparidad entre las tasas de crecimiento del empleo manufacturero y del maquilador, obedece como es de suponer al diferente dinamismo de la producción destinada a los mercados internos y externos como el resultado de las estrategias adoptadas para enfrentar la crisis mexicana.

GRÁFICA No. 3
SECTOR MANUFACTURERO: ÍNDICE DE EMPLEO (1993=100)



FUENTE: El Financiero, sección finanzas, 4 de noviembre de 1996, p. 14.

3.7 DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO Y MODALIDADES

Para establecer el elemento determinante del crecimiento y modalidades de este en la IMX, utilizaremos la siguiente metodología:

El Valor Agregado, es igual a la ocupación multiplicada por la productividad del trabajo. Por tanto, la tasa de crecimiento del producto se expresa de la siguiente forma;

$$TVA = tve + tvp + (tve * tvp)$$

Donde TVA = Tasa de variación del Valor Agregado.

tve = Tasa de variación del empleo.

tvp = Tasa de variación de la productividad.

Se define como determinante del crecimiento a las modalidades que puede tener: extensivo, intensivo o mixto. La determinante del crecimiento extensivo (CE) es la tasa de variación del Valor Agregado que se atribuye al crecimiento del empleo. De manera análoga, la determinante del crecimiento intensivo (CI), se obtiene de la variación del producto explicada por el incremento de la productividad del trabajo, es decir:

$$CE = TVA + (tve * tvp / tve + tvp) tve$$

$$CI = Tvp + (tve * tvp / tve + tvp) tvp$$

Donde CE + CI = 100%, así que:

si CE > CI el determinante del crecimiento es extensivo, o CE < CI el determinante del crecimiento es intensivo.

El crecimiento extensivo se explica por la mayor ocupación de empleados —como consecuencia de la utilización de tecnología obsoleta. Por su parte, el crecimiento intensivo se basa en la menor utilización de trabajadores y mayor uso de tecnología de punta. Aplicando la metodología antes descrita, obtenemos los resultados que se muestran en el cuadro No. 18:

CUADRO No. 18
CARÁCTER DETERMINANTE EN LOS INCREMENTOS DEL CRECIMIENTO
DEL VALOR AGREGADO DE LA I.M.X. MEXICANA 1980-1994
(porcentaje)

| PERIODO | T.V.V.A. | T.v.e. | T.v.p. | (2/3)100 | CRECIMIENTO | | CARÁCTER |
|---------|----------|---------|---------|----------|--------------|---------------------|-----------|
| | COLUMNA | COLUMNA | COLUMNA | COLUMNA | ATRIBUIDO A: | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | MAYOR EMPLEO | MAYOR PRODUCTIVIDAD | |
| 1980-82 | 29.5 | -1.1 | 31.0 | -0.3 | | X | INTENSIVO |
| 1982-88 | 186.7 | 225.1 | -11.8 | -26.6 | X | | EXTENSIVO |
| 1988-94 | 42.7 | 45.4 | -1.8 | -0.8 | X | | EXTENSIVO |
| 1982-94 | 309.1 | 379.0 | -13.4 | -50.3 | X | | EXTENSIVO |

FUENTE: Elaborado con información proveniente del cuadro no. 10 y anexos V y VII.

Se observa que desde el periodo 1982-1988, el crecimiento del Valor Agregado de la I.M.X. se debe a la mayor generación de empleos y al mismo tiempo —se ponen de manifiesto

problemas de productividad, que ante las cifras de empleos y divisas generadas se pierden de vista.

3.8 EL MOVIMIENTO OBRERO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

No hay movimiento obrero como tal, pues las organizaciones sindicales que existen en esta industria, no tienen como prioridad defender los derechos laborales de sus agremiados, sino el establecimiento de estrategias laborales que permitan el alcanzar las metas de crecimiento que establezca el empleador. Un ejemplo de que no defienden los derechos laborales de los trabajadores lo tenemos en el hecho de que permiten despedir impunemente a las trabajadoras que estén embarazadas para no pagar los meses que la legislación laboral les otorga por ingravidez. Otro tanto ocurre con lo referente a las condiciones de higiene y seguridad. Es más, si un obrero pretende iniciar algún movimiento reivindicador, inmediatamente es despedido y se boletina para que no se contrate en otras maquiladoras de la zona.

3.9 PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA CON EL TLC

El TLC en su primera fase inició el 1º de enero de 1994, a su vez la modalidad para la industria maquiladora viene en dos fases: La primera que cubre los primeros siete años, bajo el programa de las maquiladoras —como ya ha sido descrito— y la segunda fase para la I.M.X. bajo el TLC empezará a partir del año 2001, al dejar de existir el programa de maquiladoras, las condiciones operativas serán muy similares a las actuales y —un postulado clave bajo el programa existente— importación libre de insumos a México, sin importar el país de origen, se modificará. Es aquí donde el contenido norteamericano interviene, pues aquí reside su importancia en términos de los aranceles y el tratamiento general de las importaciones desde un tercer país, por parte de la industria. México reducirá los aranceles sobre los insumos desde aquellos países sobre los cuales dependen intensamente las maquiladoras, por lo tanto haciendo que sea factible y rentable para estas compañías el hecho de permanecer en la región; México deberá tener cuidado para no desmotivar la inversión directa de terceros países (fuera de la región norteamericana, pues los nuevos aranceles vigentes a partir del 2001, deben ser nominales para garantizar que dichas inversiones no abandonen la región, por tanto, es de esperar una estrategia de promoción activa para la inversión —aún en países fuera de la región del TLC.

Tal vez uno de los efectos deseados gracias a los nuevos aranceles es que algunas compañías intentarán motivar a sus abastecedores para que éstos se localicen dentro de la región. Si dichos proveedores escogen a México como su localidad intra regional, esto se encontrará en línea con las mayores inversiones directas para México, con el consiguiente desarrollo del país en base a la producción de insumos que antes no se realizaba.

En el caso de los insumos que no se encuentran en la región de Norteamérica —como en el caso de muchos componentes electrónicos que sólo se producen en algunos países de Asia—, es de esperar que al menos temporalmente se mantengan libres de impuestos, digo

temporalmente porque en el caso de que dichos insumos se empiecen a producir en la región, se cobrarán los impuestos apropiados.

SISTEMA ARMONIZADO DE ARANCELES

En términos del sistema armonizado de aranceles de los E.U. (HTSUS), funciones 9802.00.60 y 9802.00.80 —que complementan al programa de maquiladoras en el lado estadounidense—, no se eliminarán.

Se espera una nueva versión de estas reglas que puedan especificar que el producto proveniente de México recibirá tratamiento libre de impuestos para propósitos del valor agregado mexicano, cobrando sólo sobre la porción del producto que no es de origen E.U. Para las compañías maquiladoras que han obtenido sus insumos de terceros países (Europa y Asia), pagan el arancel que estas reglas especiales HTSUS estipulan sobre los materiales que no son de origen estadounidense. Su situación sólo mejoraría si se revisan los postulados, puesto que ahora la porción mexicana del producto estará libre de impuestos. En conjunto, estas nuevas reglas de la industria maquiladora en México que sustituirán a la existente "Importación libre de impuestos de los insumos sin importar su origen" no reflejarán un deterioro del ambiente maquilador existente, de hecho a partir del 2001 con nuevas reglas (en algunos casos hasta cero) a insumos importados de terceros países, junto con el valor agregado mexicano (libre de impuestos) se da una ventaja global en el costo sobre el costo total del producto y, por tanto, de hacer negocios en México.

PRONÓSTICOS CUANTITATIVOS

PLANTAS Para 1998, se calcula que habrá un total más de 2000.

EMPLEO El cálculo para 1998 es de 340,000.

VALOR AGREGADO Para 1998 de 12.2 mil millones de dólares. Este monto se atribuye a la comunidad de las empresas tecnológicas, así como por una mayor cantidad de maquiladoras autorizadas en oposición a las maquiladoras no autorizadas, incorporadas a los procesos de las maquiladoras.

BIENES INTERMEDIOS Se estima que para 1998 se usarán 600 mil millones de dólares. Así mismo, también se espera que las materias primas de origen mexicano sigan disminuyendo, pues al nivel de consumo doméstico, en relación a consumo de materias primas importadas 1.4 mil millones de dólares domésticos contra 17.8 mil millones importados. Se espera que en 1998 el consumo de materias primas de origen E.U. de materias primas, procesamiento aumentará a partir de 1998 a 7.0%, 17.0% más del 2000, en 1995, 1.0% más del 2000.

Se espera que los proveedores mexicanos (organizaciones como manufactureros) apoyados al decreto que promueve a creación de empresas tecnológicas se beneficien por la industria maquiladora de 2% en la frontera norte y en el total del país en 1995 de los 6.5%. Ver cuadro No. 1 —particular con el 20% aunque para tener mayor claridad...

competitivas de fuentes, tendrán que utilizar materias primas, abastos, maquinaria y equipo importado —al menos en un primer momento—. Su mayor ventaja de costos estará en la mano de obra que empleen al producir bienes intermedios, para las maquiladoras.

PRODUCCIÓN: Para 1998 se calcula la producción bruta en cerca de 54.8 mil millones de dólares, aumento de 88.5% sobre los 29 mil millones de 1994.

PRONÓSTICOS CUALITATIVOS

En general, la dinámica de la industria maquiladora desde 1980, ha hecho que las compañías norteamericanas vean en México un país alterno para los procesos de mano de obra intensiva y de esta forma disminuir costos. Pero adicionalmente, México se ve como un mercado alternativo creciente para sus bienes; siempre y cuando se tenga un nivel de ingresos aceptable, es decir, que lo que se paga por el uso de mano de obra sea menor que en Asia, pero que alcance para adquirir sus productos, esto obliga a un control férreo de inflación.

Con la entrada en vigor del TLC, las compañías maquiladoras, especialmente las grandes empleadoras han formulado y están implementando estrategias de producción que consolidaran su presencia en México. Para estas empresas el TLC, también posibilita el encontrar socios para conversiones con propósitos de:

- 1) Ampliar la producción;
- 2) Subcontratar operaciones de subensamble, de manera que estas compañías "senior" puedan movilizarse con mayor rapidez hacia productos más sofisticados y mejor acabados;
- 3) desarrollar fuentes locales de abasto.

También es de esperarse nuevas inversiones de Asia y Europa, bajo las nuevas perspectivas por el TLC, para realizar sus operaciones en México, dado un mayor potencial de mercado en la región como un todo. A su vez, buscando cumplir con los postulados de las reglas de origen, estos inversionistas de terceros países probablemente motivaran a sus proveedores fuera de la región a reubicarse en América del Norte. Dicho movimiento fortalecerá su posición competitiva una vez que sus proveedores se encuentren cerca del área de producción, recuérdese que se promueve la eficiencia de producción de justo a tiempo. Al mismo tiempo, el cumplimiento de las reglas de origen.

En lo que se refiere a México, se espera que se incremente el grado de integración de la industria maquiladora de exportación con el resto de la economía mexicana (a través del abastecimiento de materias primas, productos semielaborados y servicios, con precio, calidad, volumen y tiempo de entrega necesarios).

De hecho, nos atrevemos a afirmar, que la dinámica que se presenta en la I.M.X. se ha venido dando un crecimiento constante con o sin TLC. En cualquier caso, el TLC permitirá que la I.M.X. tenga una mayor facilidad para integrarse con el sector nacional manufacturero. Y el grado en que esto suceda, la I.M.X. dejará de ser visualizada como un enclave independiente de fabricantes —en su mayoría extranjeros— se considere como una industria de punta y pieza importante en la estrategia de México para la modernización de toda su planta productiva.

CAPÍTULO IV LA CUENCA DEL PACÍFICO

4.1 EL PROYECTO DE COOPERACIÓN DE LA CUENCA DEL PACÍFICO

El verdadero motor de la economía mundial a partir de 1950, ha estado en el comercio mundial, este se ha multiplicado seis veces. En la década de los ochenta este proceso de crecimiento mundial de intercambios se aceleró, siendo los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico, los que más participaron, este hecho se basa en que la Cuenca del Pacífico es una vasta región geográfica, integrada por 47 países ribereños y 23 estados isleños, dispersos en una superficie marítima de 70,000 km.²; concentra más de la mitad de la población mundial, se calcula que para 1995 había un mercado potencial de 1'888,000 millones de consumidores y en ella se producen el 50% de la producción total; posee 23% del petróleo mundial, 65% del carbón, gas natural y uranio; 94% de la seda natural; 89% del caucho; 65% del algodón, 64% de la lana, 40% del trigo; 35% de la mantequilla; 34% de la carne de cordero. Además el dinamismo que ha tenido esta región supera el promedio mundial (ver siguiente cuadro)

**CUADRO No. 19
PAÍSES CON MÁS PRESENCIA EN LA CUENCA DEL PACÍFICO:
INDICADORES GENERALES EN 1989**

| PAIS | SUPERFICIE (MILES DE KM.) | DN. DE POB. 1 (PERO. KM.) | PNB PER CAPITA (DOLARES DE 1989) | TASA DE CREC. ANUAL 2 (1965 - 1989) |
|----------------|------------------------------|------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------|
| JAPON | 378 | 326 | 23,810 | 4.3 |
| E.U. | 9,373 | 27 | 20,910 | 1.6 |
| CANADA | 9,976 | 3 | 19,030 | 4.0 |
| AUSTRALIA | 7,687 | 2 | 14,360 | 1.7 |
| NUEVA ZELANDIA | 269 | 12 | 12,070 | 0.8 |
| SINGAPUR | 1 | 2,700 | 10,450 | 7.0 |
| HONG-KONG | 1 | 3,700 | 10,350 | 6.3 |
| COREA | 99 | 428 | 4,400 | 7.0 |
| TAIWAN | 36 | 618 | 6,500 | 7.8 |
| SIALAMA | 330 | 53 | 2,160 | 4.0 |
| TAILANDIA | 513 | 108 | 1,220 | 4.2 |
| FILIPINAS | 300 | 200 | 710 | 1.6 |
| INDONESIA | 1,905 | 94 | 500 | 4.4 |
| BRASIL | 8,512 | 17 | 2,540 | 3.5 |
| ARGENTINA | 2,767 | 12 | 2,160 | -0.1 |
| MEXICO | 1,958 | 43 | 2,010 | 3.0 |

SIMBOLOGÍA. 1.- Densidad de población; 2.- Tasa de Crecimiento Anual.

FUENTE.- Banco Mundial, Informe Anual 1991. En Alberto M. Lizaola Monterrubio, *La Cuenca del Pacífico: Una experiencia de desarrollo*, tesis de licenciatura, UNAM, Facultad de Economía, 1992, sin número de pág.

CUADRO No. 20
EVOLUCIÓN PORCENTUAL DE LA REGIÓN ASIA-PACÍFICO EN EL PNB
MUNDIAL

| REGIÓN | PORCENTAJES | | |
|-------------------|-------------|--------|--------|
| | 1970 | 1980 | 1989 |
| ANES 3 g/ | 0.45 | 0.88 | 1.50 |
| ANES 4 | 0.85 | 1.46 | 1.22 |
| ANES + ANES | 10.30 | 12.79 | 17.34 |
| ASIA PACÍFICO g/ | 11.60 | 15.13 | 20.06 |
| AMÉRICA LATINA g/ | 4.23 | 6.52 | 4.61 |
| RESTO DEL MUNDO | 84.17 | 78.35 | 75.33 |
| TOTAL MUNDIAL | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

SIMBOLOGÍA: a - Excluye a Taiwan; b - Australia, Nueva Zelanda, Japón y China; c - Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Venezuela y México.

FUENTE: - United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Working Paper num. 14, enero, en Juan González García, "La Cuenca del Pacífico, ¿Una opción real de la diversificación comercial?", México en los noventa, globalización y reestructuración productiva, coord. Ernesto H. Turner Barragán, Guillermo Vargas Uribe, Alfredo Sánchez Daga, UAM-A/caput/alko-Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

La región ha pasado de tener 11.6% en 1970 al 20.06% en 1989 de la producción total mundial, es decir, en casi dos décadas la producción creció 1.7 veces (74%), mientras que el resto del mundo ha visto disminuir su participación en el mismo periodo, del 84.17% al 75.33 % del total.

Como consecuencia del dinamismo de la región Asia-Pacífico, el ingreso per cápita se ha incrementado considerablemente. Ver siguiente cuadro.

CUADRO No. 21
INGRESO PERCÁPITA DE ALGUNOS PAÍSES DE LA CUENCA DEL PACÍFICO
(1970-1999)
(millones de dólares corrientes)

| País | 1970 | 1980 | 1989 | 1999 |
|----------------|-------|--------|--------|--------|
| JAPÓN | 1,963 | 10,131 | 21,998 | 42,503 |
| ESTADOS UNIDOS | 4,917 | 11,821 | 20,832 | 28,800 |
| COREA DEL SUR | 276 | 1,592 | 4,786 | 12,000 |
| HONG KONG | 900 | 5,21 | 8,957 | 16,000 |
| SINGAPUR | 911 | 4,981 | 10,797 | 30,500 |
| TAIWAN | 388 | 2,327 | 6,914 | 14,000 |
| MALANSA | 370 | 1,442 | 2,182 | 6,500 |
| THAILANDIA | 195 | 688 | 1,173 | 4,600 |
| MÉXICO | 669 | 2,759 | 2,341 | 6,900 |

FUENTE: De 1970 a 1989, Julio A. Milán, *La Cuenca del Pacífico, 1992*, Tomado de Juan González García, Op Cit., p 120. Para 1999, Alva Senek, "México establece cabeza de playa en Singapur", en *I+D Financiera*, sección economía, 31 de julio de 1996, p. 26

Este notable desarrollo se atribuye a la adopción de políticas y estrategias enfocadas a la obtención de altas tasas de crecimiento económico por medio de la promoción de las exportaciones en particular y en general la internacionalización y apertura de la economía y el incentivos a los flujos de inversión en la región de la Cuenca del Pacífico. En los NIC'S de Asia (Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur) y los ASEAN (Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas), se observa un creciente acervo tecnológico y científico que habla por sí mismo de este nuevo centro de poder económico, estratégico; político y de las implicaciones para el reordenamiento de la economía mundial.

4.1.1 INTEGRACIÓN DE LA CUENCA DEL PACIFICO

La integración de esta zona surge desde la década de los sesenta. En 1963 surgen, el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC, por sus siglas en inglés). Se trata de una organización multilateral estrictamente empresarial, su objetivo es el de cooperación económica y social en el Pacífico. Promueve foros internacionales buscando intercambios y de fusión de ideas para asesorar a gobiernos y organismos internacionales en relación a la expansión de negocios en el Pacífico. Son miembros de este organismo empresas de E.U., Japón, Australia, Canadá y Nueva Zelanda (cofundadores); Corea del Sur y Taiwan en 1987 (A partir de este año México participó como observador); Chile y México (1989); Hong Kong y Perú (1990), Malasia, Fiji y Filipinas (1991).

Surge en 1965, la Asociación de Libre Comercio del Pacífico (PAFTAF por sus siglas en inglés), cuyo objetivo primordial es el de eliminar las trabas comerciales en el Pacífico. Participan Japón, E.U., Australia, Canadá y Nueva Zelanda.

En 1967 se conforma la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés). Su objetivo es el de analizar las relaciones políticas y económicas del Sudeste asiático, llevando acabo la cooperación interna entre ministerios. Se negocian a su interior proyectos de cooperación económica e industriales, así como preferencias comerciales y posturas subregionales en acuerdos internacionales.

Fue en 1969 cuando se integra a la cuenca la Organización para el Comercio y el Desarrollo del Pacífico (OPTAD por sus siglas en inglés). Celebra conferencias anuales. Se involucra en la elaboración de material teórico de economistas referente a la cooperación económica en aras del desarrollo de la región.

En Australia fue creada en 1980 la Conferencia para la Cooperación Económica del Pacífico, surge para identificar y coordinar los diversos temas de cooperación en el desarrollo educativo, tecnológico y de inversión en la región. Esta conferencia está integrada por delegaciones tripartitas (académicos, empresarios y funcionarios gubernamentales). Busca áreas de conflicto potencial y realiza los estudios para hacer

recomendaciones. Durante la quinta reunión del PECC en Vancouver, se solicita el ingreso formal de México, logrando su ingreso en la octava reunión celebrada en Singapur en Mayo de 1991, también se incluyen a Australia, Nueva Zelanda, Japón, Canadá y E. U., los miembros de ASEAN, Corea del Sur y los países del Pacífico. Actualmente el PECC cuenta con 10 grupos de trabajo: Políticas Agrícolas; Comercio y Desarrollo; Desarrollo de Cooperación Pesquera; Desarrollo de Recursos Humanos; Ciencia y Tecnología; Telecomunicaciones, Transporte y Turismo; Cooperación para la Conservación de los Bosques Tropicales; Energía y Minerales; Política Comercial; Proyecciones Económicas del Pacífico y Naciones Isléas del Pacífico.

En Australia en 1989 surge el proyecto de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), conferencia ministerial para encontrar soluciones sobre problemas que afectan a la región. El PBEC y el PECC, colaboran estrechamente con la APEC en relación a la identificación, información y análisis de problemas concretos en la región. Integran la APEC, Japón, Australia, Canadá y Nueva Zelanda, Corea del Sur y los Países de ASEAN.

Como se puede ver el objetivo vertebral de todos estos organismos es el de resolver los obstáculos al desarrollo de la Cuenca del Pacífico con el resto del mundo. Los resultados han sido positivos. En 1994 del total exportado por la Cuenca, las exportaciones intrarregionales fueron las más dinámicas: alcanzando el 40% de sus ventas al exterior, en tanto que las exportaciones a América del Norte, Europa y América Latina fueron el 29%, 23% y 8% respectivamente. El dinamismo generalizado en la costa occidental del pacífico, ha estado basado principalmente en el monto elevado de inversiones estadounidenses y japonesas en los NIC'S asiáticos y en los integrantes de ASEAN. Estas inversiones han impulsado significativamente el comercio intrarregional y simultáneamente se ha dado una interdependencia en la región de migración, intercambio de servicios y flujos financieros, que la ha proyectado como una plataforma de expansión hacia otras zonas del mundo⁷⁴.

La búsqueda de reducción de costos a propiciado la internacionalización de los procesos productivos —parcial o total. Este proceso ha causado cambios en la composición del producto, el aprovechamiento de las ventajas comparativas y en la división internacional del trabajo. Con esto se ha originado el redesplice industrial característico de la década de los noventa.

Este redesplice económico-industrial de los países industrializados, se basa en el desarrollo de tecnología sectorial de punta, reestructurando con ello los procesos productivos cuyo objetivo es el de aumentar la eficiencia y productividad con estándares mundiales de las unidades económicas, para competir en el mercado mundial. Recuérdese que la competencia internacional se basa en la actualidad en la innovación tecnológica, así como en la ingeniería inversa y reingeniería. Por tanto, el origen de este nuevo perfil mundial, como factor determinante que opera en el fondo es el desarrollo tecnológico. Con

⁷⁴ Mónica Martín. "Lógica, la incursión de México en la Cuenca del Pacífico", El Excelsior, Finanzas, 04 de Mayo de 1992, p.1.

esta nueva revolución tecnológica (automatización, robótica y computarización), se permite generar eficiencias en pequeña escala de producción induciendo a la generación de producciones descentralizadas y cercanas a los mercados de consumo. Se ha abandonado en los procesos de producción reducir costos medios (cuando los procesos eran centralizados), por tanto, las economías de escala se complementan con economías externas. Las economías externas permiten producir con eficiencia en pequeña escala y de manera flexible para responder al justo a tiempo que impone el mercado (calidad, oportunidad y precio).

Con la finalidad de satisfacer plenamente a los consumidores se integra más tecnología a los procesos productivos y como consecuencia directa se mejoran los productos y se crean otros nuevos, se amplía el mercado y simultáneamente se eleva el nivel de ingresos, mejorando con ello el nivel de vida de la población. Es decir, el aprovechamiento de la tecnología permite mejorar el nivel de vida, por consiguiente el ahorro y la inversión.

El vasto potencial tecnológico de la Cuenca del Pacífico se concentra en Estados Unidos y Japón. Aunque la influencia todavía es secundaria hay que considerar las exportaciones de los NIC'S —concretamente Taiwan.

El dinamismo en esta región no solo se ha dado en el sector productivo, sino también se ha dado en el sector financiero. Esto se debe entre otras cosas a la acumulación de excedentes provenientes de las exportaciones, que son canalizados en la región vía Inversión Extranjera Directa a otros países para obtener mutuo provecho.

El poderío financiero de la Cuenca se consolidará en la siguiente década. En esta región se encuentran los bancos comerciales más importantes del mundo; el mercado de valores más grande (la japonesa) y algunos de los más importantes mercados a futuro de divisas.

También en esta zona se encuentran otros centros financieros que están en rápida expansión: California que incluso rivaliza con Nueva York; Hong Kong; Singapur; Australia; Taiwan y Corea del Sur.

4.2 MÉXICO Y LOS CUATRO DRAGONES DE ORIENTE

El desarrollo hacia afuera ha probado una estrategia viable para el crecimiento económico de las naciones —al menos esto de desprende de la experiencia asiática. Para tal efecto, se han erigido estructuras productivas orientadas fundamentalmente hacia el exterior, con capacidad de insertar y estar ad hoc en una economía mundial en constante cambio. Estos virajes que esta teniendo la economía mundial, han impuesto inercialmente a todos los países del mundo, el competir en base a sus ventajas comparativas y competitivas.

Esto ha permitido a los cuatro dragones (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur), tener un desarrollo equilibrado y consistente, de tal suerte que han sorteado mejor las vicisitudes de la economía mundial.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

esta nueva revolución tecnológica (automatización, robótica y computarización), se permite generar eficiencias en pequeña escala de producción induciendo a la generación de producciones descentralizadas y cercanas a los mercados de consumo. Se ha abandonado en los procesos de producción reducir costos medios (cuando los procesos eran centralizados), por tanto, las economías de escala se complementan con economías externas. Las economías externas permiten producir con eficiencia en pequeña escala y de manera flexible para responder al justo a tiempo que impone el mercado (calidad, oportunidad y precio).

Con la finalidad de satisfacer plenamente a los consumidores se integra más tecnología a los procesos productivos y como consecuencia directa se mejoran los productos y se crean otros nuevos, se amplía el mercado y simultáneamente se eleva el nivel de ingresos, mejorando con ello el nivel de vida de la población. Es decir, el aprovechamiento de la tecnología permite mejorar el nivel de vida, por consiguiente el ahorro y la inversión.

El vasto potencial tecnológico de la Cuenca del Pacífico se concentra en Estados Unidos y Japón. Aunque la influencia todavía es secundaria hay que considerar las exportaciones de los NIC'S —concretamente Taiwan.

El dinamismo en esta región no solo se ha dado en el sector productivo, sino también se ha dado en el sector financiero. Esto se debe entre otras cosas a la acumulación de excedentes provenientes de las exportaciones, que son canalizados en la región vía Inversión Extranjera Directa a otros países para obtener mutuo provecho.

El poderío financiero de la Cuenca se consolidará en la siguiente década. En esta región se encuentran los bancos comerciales más importantes del mundo; el mercado de valores más grande (la japonesa) y algunos de los más importantes mercados a futuro de divisas.

También en esta zona se encuentran otros centros financieros que están en rápida expansión: California que incluso rivaliza con Nueva York; Hong Kong; Singapur; Australia; Taiwan y Corea del Sur.

4.2 MÉXICO Y LOS CUATRO DRAGONES DE ORIENTE

El desarrollo hacia afuera ha probado una estrategia viable para el crecimiento económico de las naciones —al menos esto de desprende de la experiencia asiática. Para tal efecto, se han erigido estructuras productivas orientadas fundamentalmente hacia el exterior, con capacidad de insertar y estar ad hoc en una economía mundial en constante cambio. Estos virajes que esta teniendo la economía mundial, han impuesto inercialmente a todos los países del mundo, el competir en base a sus ventajas comparativas y competitivas.

Esto ha permitido a los cuatro dragones (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur), tener un desarrollo equilibrado y consistente, de tal suerte que han sorteado mejor las vicisitudes de la economía mundial.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

En general el modelo de crecimiento hacia afuera que han tenido estos países se ha basado en:

- La producción de bienes primarios.
- La producción de bienes de capital, creando sectores más dinámicos: electrónica e industria pesada.
- La producción de bienes con tecnología de punta, que en algunos casos ya se ha reflejado en la creación de industrias automotrices nacionales.

Analizando un poco más esta política de industrialización, detengámonos en “los milagros” de Corea del Sur y de Taiwan.

COREA DEL SUR

Hace 30 años era una de las naciones agrarias más pobres del mundo tenía un ingreso per cápita de \$87 dólares anuales en 1962, hoy (a mediados de 1996) su ingreso per cápita anual es de \$10,000 dólares. Ha logrado un desarrollo espectacular; El PIB en 1962 fue de 2,300 millones de dólares y para 1994 fue de 299,347 millones de dólares. Ver cuadro siguiente

CUADRO No. 22
PRODUCTO NACIONAL BRUTO DE COREA DEL SUR

| AÑO | P.N.B. ^a | T.C.A. ^b | INGRESO PERCÁPITA ^c |
|------|---------------------|---------------------|--------------------------------|
| 1962 | 2.3 | N.D. | 87 |
| 1980 | 60.3 | -3.7 | 1,592 |
| 1985 | 89.7 | 7.0 | 2,194 |
| 1986 | 102.7 | 12.9 | 2,503 |
| 1987 | 128.9 | 13.0 | 3,110 |
| 1988 | 172.8 | 12.4 | 4,127 |
| 1989 | 211.2 | 6.8 | 4,994 |
| 1990 | 237.9 | 9.0 | 5,569 |
| 1994 | 299.3 | 7.1 | 8,866 |
| 1996 | 349.3 | 7.0 | 10,000 |

SIMBOLOGÍA: a.- Miles de Millones de Dólares Corrientes; b.- Tasa de Crecimiento Anual; c.- Dólares Corrientes.

FUENTE: Elaboración y actualización propias, con datos de *La Cuenca del Pacífico: Una experiencia de desarrollo*, Alberto M. Lizaola Monterrubio, Anexo Estadístico, Cuadro No. 14, sin núm. de pág.

El cambio de estrategias de crecimiento hacia las exportaciones como motor de la economía se debió a la insuficiente dotación de recursos naturales, abundante y relativamente calificada fuerza de trabajo, entre 1910 y 1945, Corea impulsó amplios programas de capacitación de la fuerza laboral y fueron contratados muchos asesores técnicos extranjeros.

En el ámbito educativo, a lo largo de la década de los cincuenta, se pusieron en marcha programas de educación integrados, partiendo de la alfabetización para adultos y primaria

universal; la enseñanza media fue ligada con carreras técnicas simultáneamente (como las que en la actualidad se imparten en el CONALEP y CEBETIS), con bolsas de prácticas escolares en fábricas y empresas de sectores prioritarios; a nivel superior muchos jóvenes fueron enviados al extranjero a recibir capacitación en tecnológicos y universidades de reconocido prestigio universal.

Sin embargo, este proyecto ponía de manifiesto la alta dependencia de las importaciones y se optó por orientar hacia el exterior la industrialización con el objetivo de pagar las importaciones necesarias para exportar, estrategia que prevalece en la actualidad. Para mantener sus exportaciones ha tenido que enfrentar la competencia internacional con niveles crecientes de productividad y maximizar el aprovechamiento de los recursos con que contaba (hacer más con menos).

Para lograrlo, las iniciativas gubernamentales fueron vitales y quedaron expresadas en los planes económicos quinquenales, (el primero cubrió de 1962 a 1966). Se optó por un tipo de cambio real; se apoyó a toda empresa que exportara de tal forma que autofinanciara las exportaciones (a través de la disminución de trámites y tarifas arancelarias se permitió a los exportadores importar materias primas y tecnologías necesarias para la exportación); asimismo se dio una fuerte promoción a la inversión extranjera.

La transformación estructural es evidente, en 1962 el P.N.B. estaba compuesto de la siguiente manera: 42.5% del sector servicios; 37% del sector primario y 15.5% del sector industrial. Para 1990, fue de 61%, 9.6% y 29.4% respectivamente.

La década de los ochenta es la década de la consolidación de lo que se llamó el "Milagro del Río Han". Para 1981, la maquinaria pesada y las exportaciones de productos químicos participan significativamente en las exportaciones. La participación de bienes manufacturados tan importantes que se reflejan en la producción de barcos, electrodomésticos y maquinaria, participando en 1982 con el 1% de las exportaciones mundiales.

A partir de 1985, Corea del Sur incursiona en productos de tecnología de punta: automóviles, electrónica doméstica y semiconductores.

En la década de los noventa, incursiona en semiconductores; telecomunicaciones; computadoras; biotecnología; nuevos materiales y en aeronáutica.

En síntesis, el cambio estructural efectuado en Corea del Sur en las últimas tres décadas puede describirse:

- a) La expansión de las exportaciones inicia en la década de los sesenta con apoyo gubernamental.
- b) En la década de los sesenta la sustitución de importaciones con promoción de exportaciones (sustentadas en un proceso de industrialización de la industria ligera, intensiva en mano de obra como la del vestido y textiles).

⁷⁹ Que se basó en el acero; astilleros; petroquímica básica; equipo pesado; textiles; juguetes y minería.

c) A mediados de los ochenta, producción con tecnología de punta.

Este patrón es solo el de la adecuación de ventajas comparativas, propulsadas por los planes quinquenales con objetivos precisos y concatenados entre un quinquenio y otro. El Estado ha actuado armónicamente con la iniciativa privada buscando el desarrollo. El apoyo gubernamental se vio en la construcción de astilleros e invirtió en infraestructura básica e insumos básicos como el acero; otorgó y garantizó préstamos comerciales; otorgó diversos apoyos financieros; ofreció incentivos para realizar conversiones como una forma de captar tecnología, e incentivó a las industrias claves para su desarrollo de acuerdo a sus planes quinquenales; incrementó el empleo; capacitó y educó la fuerza de trabajo y procuró el ejercicio de todas las potencialidades conforme cambiaban las ventajas comparativas.

En los dos primeros planes quinquenales se buscó alcanzar la autosuficiencia. Con el tercer plan (1972), se corrigieron los desequilibrios estructurales generados por el rápido crecimiento (aumento de la deuda externa, inflación y desigual distribución del ingreso entre los centros urbanos y rurales). Se racionalizó y coordinó con la iniciativa privada la inversión en infraestructura y en insumos básicos. Con el plan de 1982 a 1986, el eje central fue la asignación eficiente de la inversión con objeto de adaptar el desarrollo industrial a los cambios de la economía mundial, inducidos por la nueva división internacional del trabajo. Aquí aparece lo novedoso y perdura en los planes siguientes (sexto y séptimo), se ha puesto cuidado en las políticas de desarrollo social, la equidad y una distribución adecuada del ingreso.

Por último Corea ha tenido una extensa intervención gubernamental en la economía, yendo desde medidas proteccionistas —en sectores que se buscaba desarrollar, como el automotriz—, hasta el estructurar un sistema de incentivos que incluyen exigencias concretas para exportar y se tiene el objetivo de estimular la competitividad industrial y de servicios financieros.

Los exportadores obtienen créditos en condiciones favorables e importan materias primas, productos intermedios, maquinaria y equipo a precios de mercado, aunado a lo anterior, las ventajas relativas en los costos de la fuerza de trabajo son la esencia de lo que ha hecho a la economía coreana, una economía internacionalmente competitiva. Y lo que el mundo conoce como el "Milagro del Río Han" que no es milagro, sino una enorme capacidad de adaptación al cambio.

TAIWAN

Esta Nación isleña, situada a 150 kilómetros frente a la costa de China Continental, ha demostrado que la libertad económica va de la mano con la democracia.

Los chinos nacionalistas encabezados por Chiang Kai-Shek, recuperaron su control después de la segunda guerra mundial como consecuencia de la derrota de Japón. Chiang impuso el autoritarismo. En 1974 hubo una rebelión contra el régimen del partido nacionalista o Kuomintang (KMT), y costó la vida a unas 2,000 personas. En 1949 los nacionalistas fueron expulsados y se refugiaron en la isla. Durante los años cincuenta, la represión política fue a la par de las medidas económicas acertadas; Chiang ofreció a los campesinos préstamos con bajo interés para que compraran parcelas. A los antiguos terratenientes a manera de indemnización, se les otorgaron bonos gubernamentales para reinvertirlos en las

finanzas, el comercio e la industria, logrando con esto difundir la propiedad privada, base del capitalismo. Gradualmente se redujo el control de las divisas. Durante los 60's, se redujeron los impuestos y se liberaron los precios y tasas de intereses; el éxito económico empezaba y la lucha por la democracia también.

Durante 1979, se pronunciaban en Kaohsiung por la libertad de decidir su futuro, derecho a la autodeterminación, cuando fueron atacados con gas lacrimógeno y se dio inicio a una violenta reprimenda. Un poco más de un centenar de activistas fueron hechos presos y sus líderes condenados a 12 años de prisión por sedición.

Diez años después la lucha de los activistas veía sus primeros frutos, se imponía el cambio a la democracia, pero la superación de la represión se debió a la determinación del economista agrícola Lee Teng-Hui, que sucedía en la presidencia a la muerte de Chiang Ching-Kuo (hijo de Chiang Kai-Shek). Lee fue educado en Japón y E.U. donde captó la esencia de la democracia.

En 1980, cuando miles de jóvenes llamaban por la democracia en Taipei, Lee apareció en T.V.: y prometió que se iba a reformar la constitución en un plazo máximo de tres años. En 1991, la Asamblea Nacional abolió las disposiciones que aún quedaban de la Ley Marcial (esta ley fue abrogada en 1987) y se convocó a las primeras elecciones legislativas libres de Tailandia.

La democracia proporcionada a los taiwaneses la herramienta para acabar con los abusos. En la actualidad hay libertad de prensa, y ésta no duda en denunciar las fallas de los funcionarios e investiga hasta la raíz la corrupción gubernamental. Estas acciones llevaron a 44 candidatos a renunciar e incluso algunos encarcelados por comprar votos en las elecciones de 1995.

La experiencia taiwanesa contrasta marcadamente con el autoritarismo de otras "boyantes" naciones asiáticas como Singapur; para 1994 Tailandia era la decimocuarta potencia comercial del mundo y durante la última década ha tenido un crecimiento de casi 8.0% anual en promedio, crecimiento que se reflejó en un Producto Nacional Bruto per capita de 11,597 dólares, en tanto que la China continental fue de 440.

No obstante lo anterior, prosperidad y democracia, Tailandia podría hacerse polvo, ante las constantes amenazas por parte de la República Popular China.⁷⁶

MÉXICO

Como hemos visto en el capítulo uno, México está de lleno en el modelo secundario exportador. Es posible encontrar continuidad —aunque con algunos matices— en los regímenes de Miguel de la Madrid, Carlos Salinas y Ernesto Ponce, en lo referente a la política comercial. En ésta, es posible distinguir cuatro periodos:

a) 1983-1984. Durante este, se da la sustitución del permiso previo por el arancel como principal instrumento de la política comercial.

⁷⁶ Tomado de: Fergus Bordewich, "Taiwan, en camino a la democracia" en selecciones de Reader's Digest, Junio de 1996, México, pp. 97 a 102.

- b) 1985-1987. En este periodo se consolida el permiso de sustitución del permiso previo por el arancel, al disminuir los niveles arancelarios tanto en la tasa máxima como en los diversos niveles, adecuándose a las normas internacionales. Hasta diciembre de 1987, fecha en que se firma el pacto de Solidaridad Económica, el proceso de apertura se había dado conforme a los plazos establecidos. En las negociaciones del proceso de adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).
- c) 1988-1994. Con la justificación de la lucha antiinflacionaria, el gobierno mexicano, unilateralmente acelera y profundiza la apertura, dando con ello, cumplimiento a los motivos de su ingreso al GATT. A partir de 1990 con Canadá, sin abandonar las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales. En este periodo se consolida al TLC de América del Norte (México, Estados Unidos y Canadá).
- d) 1994-1996. Promoción de los productos mexicano en general y en particular para las manufacturas. Se lograron concentrara tratados de libre comercio con: Chile, Bolivia, Costa Rica y el G-3, así mismo, las negociaciones para establecer tratado comercial con la comunidad económica europea, están en marcha. La SECOFI inicia contactos para establecer un TLC con Centro América, con el llamado triángulo del Norte de America Central (Honduras, Guatemala y e Salvador).

En lo que respecta al Mercosur, en días pasados a instancias de Brasil votaron contra cualquier negociación con México, por tanto terminaron todas las negociaciones pendientes con Venezuela, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

El punto de controversia entre México y Brasil, esta en que México hizo concesiones importantes a Uruguay dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Brasil exigió las mismas concesiones bajo la cláusula de "Nación más favorecida", el gobierno salinista, rehusó tal exigencia, con el argumento de que este tratamiento es aplicable dentro del marco del GATT o de la OMC y no dentro de la ALADI. Lo que los brasileños y en su momento los argentinos buscaban, era obtener las concesiones que México ganó con el TLCAN, México lo rechazó argumentando que los mexicanos habían sacrificado mucho para obtener la aprobación de dicho tratado y que los del Cono Sur eran unos *free riders* que no habían hecho ningún compromiso parecido".

No se puede afirmar que la política comercial seguida por el gobierno mexicano a partir de 1983 ha tenido un éxito total. Sin embargo si se han tenido avances comerciales. De 1983 a 1988 la balanza comercial fue superavitaria y como consecuencia de la apertura 1989 se toma en deficitario, y a partir de 1994, con la entrada en vigor del TLC el saldo negativo se dispara en un 37% en relación a 1993, pasando a -18,463.7 millones de dólares y a partir de 1996 nuevamente se vuelve positivo. Ver siguiente cuadro.

CUADRO No. 23
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO 1980-1996
(millones de dólares corrientes)

| AÑO | EXPORTACIONES (FOB) | VARIACIÓN (%) | IMPORTACIONES (FOB) | VARIACIÓN (%) | SALDO |
|------|------------------------|------------------|------------------------|------------------|-----------|
| 1980 | 15,511.9 | 0 | 18,806.6 | 0 | -3,384.7 |
| 1981 | 20,102.1 | 29.6 | 23,948.4 | 26.7 | -3,846.3 |
| 1982 | 21,229.7 | 5.6 | 14,437.0 | -39.7 | 6,792.7 |
| 1983 | 22,312.0 | 5.1 | 8,550.9 | -40.8 | 13,671.0 |
| 1984 | 24,196.0 | 8.4 | 11,254.3 | 31.6 | 12,941.7 |
| 1985 | 21,663.8 | -10.5 | 13,212.2 | 17.4 | 8,451.6 |
| 1986 | 18,011.0 | -26.0 | 11,432.4 | -13.5 | 4,595.6 |
| 1987 | 20,656.2 | 28.9 | 11,222.9 | -1.8 | 9,433.3 |
| 1988 | 20,563.2 | -0.4 | 19,898.2 | 68.4 | 1,666.9 |
| 1989 | 22,764.9 | 10.7 | 23,409.7 | 23.9 | -644.8 |
| 1990 | 26,773.1 | 17.6 | 29,798.3 | 27.3 | -3,025.4 |
| 1991 | 26,854.5 | 0.3 | 38,184.1 | 28.1 | -11,329.6 |
| 1992 | 27,515.6 | 2.5 | 48,192.6 | 26.2 | -20,677.0 |
| 1993 | 51,886.0 | 88.5 | 65,366.5 | 35.6 | -13,480.5 |
| 1994 | 60,882.2 | 17.3 | 79,345.9 | 21.3 | -18,463.7 |
| 1995 | 79,541.6 | 30.7 | 72,453.1 | -8.7 | 7,088.5 |
| 1996 | 87,499.2 | 10.0 | 81,426.6 | 11.9 | 6,072.6 |

SIMBOLOGÍA: a.- al mes de noviembre.

FUENTE: INEGI. Cuadernos de información oportuna, varios números y años.

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) se señaló que para crecer era necesario financiar las importaciones con recursos provenientes de la propia industria nacional. Para lograrlo, se requiere de una industrialización más eficiente y competitiva que permita que las exportaciones manufactureras financien una proporción creciente de las importaciones del sector. En el PRONAFICE se señalaba que para 1988 las importaciones debían ser financiadas en más de un 50% —en comparación con el 24.85% de 1982— con recursos generados por las exportaciones manufactureras y en 1995, el porcentaje debería ser superior al 70%, sin embargo, con la apertura de económica de 1989 y con el TLC en 1994, estas metas se alcanzan parcialmente, como se puede apreciar en el cuadro No. 24.

CUADRO No. 24
BALANZA* Y PORCENTAJE DE AUTOFINANCIAMIENTO DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA MEXICANA 1980-1994
 (miles de dólares corrientes)

| AÑO | EXPORTACIONES 1 | IMPORTACIONES 2 | SALDO | % DE AUTOFINANCIAMIENTO 3=1/2 |
|------------|----------------------------|----------------------------|--------------|------------------------------------------|
| 1982 | 3,383.00 | 13,611.90 | (10,228.90) | 24.85 |
| 1983 | 5,448.00 | 6,651.40 | (1,203.40) | 81.90 |
| 1984 | 6,848.20 | 9,107.00 | (2,258.80) | 75.19 |
| 1985 | 6,426.30 | 11,538.00 | (5,111.70) | 55.69 |
| 1986 | 7,711.30 | 10,202.60 | (2,491.30) | 75.58 |
| 1987 | 10,422.80 | 11,852.10 | (1,429.30) | 87.94 |
| 1988 | 12,268.00 | 18,120.10 | (5,852.10) | 67.70 |
| 1989 | 13,090.50 | 22,831.50 | (9,741.00) | 57.33 |
| 1990 | 14,860.10 | 28,522.70 | (13,662.60) | 52.09 |
| 1991 | 32,306.50 | 46,967.20 | (14,660.70) | 68.78 |
| 1992 | 36,168.30 | 58,235.10 | (22,066.80) | 62.10 |
| 1993 | 42,500.00 | 61,567.70 | (19,067.70) | 69.02 |
| 1994 p | 51,077.90 | 74,456.40 | (23,378.50) | 68.60 |

NOTA: *.- A precios FOB; p.- preliminar.

FUENTE: Elaborado con datos del INEGI, *Anuario Estadístico*, 1996, cuadros 17.6 y 17.7, pág. 459 y 467

El objetivo de alcanzar el 50% de autofinanciamiento de las importaciones de productos manufacturados por las exportaciones del sector, se cumplió desde 1982 hasta 1994. Sin embargo, puede observarse una tendencia a la baja de la relación X/M.

Con la apertura comercial sólo las empresas más fuertes han podido exportar. Así a fines de los ochenta, la mayoría de las exportaciones no agrícolas, fueron realizadas por 274 empresas altamente exportadoras (ALTEX) que a su vez recibieron un trato preferencial. Estas empresas ALTEX, para recibir los apoyos tienen que cumplir las obligaciones que lejos de obstaculizar su desarrollo, las ha impulsado hasta ser los pilares de la exportación mexicana.

Es evidente que la política comercial de apertura, no ha sido aprovechada al máximo porque muchos sectores de la economía no están preparados para competir internacionalmente. Pero en general, esta política comercial ha fomentado que las empresas exploren las ventajas comparativas para poder competir en el exterior.

4.3. LA CUENCA DEL PACÍFICO: ¿POSIBILIDAD DE DESARROLLO?

Una parte de las naciones que se localizan en la Cuenca del Pacífico han presentado a partir de los cincuenta un sorprendente desarrollo económico. Han surgido en esta zona una nueva generación de países en desarrollo que han basado sus estrategias de industrialización con orientación a la exportación.

Por su posición geográfica, tiene la oportunidad de integrarse abiertamente en este bloque económico emergente. La diversificación de mercados de intercambio, lleva a la independencia como nación al margen del TLC, que si bien abre las puertas a México hacia una globalización, puede acentuar la dependencia de flujos de capital de Estados Unidos y Canadá.

Para 1995, las importaciones totales entre 1990 y 1993 de estos países asiáticos creció 9.6%, 0.3 fueron de América Latina. No obstante estas cifras, Brasil y Chile han aportado el 40 y 28%, respectivamente del total de las exportaciones a la región. México tiene la oportunidad de ser un buen proveedor para este nuevo mercado de consumo. Además como ya se multicitado, las oportunidades de comercio, existe el interés asiático en invertir directamente o con conversiones para formar sus bases de producción regional y abastecer el gran mercado que representa para ellos Estados Unidos y Canadá.

En 1995 México se encontraba en cuarto lugar de los principales 8 exportadores de América Latina a la Cuenca del Pacífico con un total 1'193,622 miles de dólares sin embargo en el ramo de las importaciones México estaba situado en el último lugar de estos mismos países con un monto de 5'301,505 miles de dólares.

El déficit comercial de nuestro país con la región solo refleja el profundo desconocimiento en México sobre las oportunidades de negocio con la Cuenca del Pacífico y sobre todo de como aprovechar estas oportunidades.

CUADRO No. 25
BALANZA COMERCIAL EN 1995 DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE
AMÉRICA LATINA A LA CUENCA DEL PACÍFICO
(miles de dólares)

| PAIS | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | SALDO |
|-----------|---------------|---------------|----------------|
| BRASIL | 5,371,471.00 | 4,569,223.00 | 802,248.00 |
| CHILE | 4,056,370.00 | 1,744,744.00 | 2,311,626.00 |
| ARGENTINA | 1,261,482.00 | 1,725,642.00 | (464,160.00) |
| MÉXICO | 1,193,622.00 | 5,301,505.00 | (4,107,883.00) |
| PERU | 1,030,242.00 | 900,795.00 | 129,447.00 |
| COLOMBIA | 427,104.00 | 1,547,067.00 | (1,119,963.00) |
| VENEZUELA | 314,167.00 | 659,303.00 | (345,136.00) |
| PARAGUAY | 26,316.00 | 550,626.00 | (524,310.00) |

FUENTE: CEPAL, *Informe anual de comercio exterior 1995.*

Para insertar a México en la Cuenca del Pacífico, se crea la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico (CMCP), integrada por secretarías de Estado, organismos paraestatales, el Banco de México y CONACyT, con la finalidad de coordinar la relación de los sectores oficial, empresarial y académico con las naciones del Pacífico y con los diversos organismos multilaterales de la región. La CMCP, ha proporcionado la creación de la Red Nacional de Investigadores sobre la Cuenca del Pacífico (mayo del 90), en la que están presentes investigadores de la Universidad Nacional Autónoma de México, el Colegio de México, el Colegio de la Frontera Norte, la Universidad Autónoma Metropolitana, el Colegio de Michoacán, el Colegio Mexiquense, Universidades de Guadalajara, Colima y Autónomas de Baja California, Sonora, Sinaloa, Nayarit, Guerrero y Oaxaca, el CONACyT y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico de México, con lo cual se le da un

carácter multidisciplinario, interinstitucional e interregional a la red. La red tiene como objetivo fundamental, analizar bajo la óptica científica, todo tipo de fenómenos y hechos importantes para las realizaciones económicas transpacíficas en las que se involucre a nuestro país.

El gobierno mexicano promueve reuniones de grupos especializados, como el VII foro de Política Comercial en Jalisco (24 de junio de 1993). En estos eventos se analizan algunas opciones de Cooperación Transpacífica y las problemáticas comerciales específicas del área ante la incapacidad de organismos como el GATT con propuestas concretas en pro del comercio mundial.

A pesar de las acciones emprendidas por el gobierno, éstas no son suficientes para integrar a México en los grandes flujos comerciales que se realizan en la región, que han sido tan importantes a partir del último tercio del presente siglo cuando se concibe a la región como un área geoeconómico-política de relevancia mundial, en la cual se erige Japón como el principal valiente y competidor del capitalismo otrora hegemónico de Estados Unidos y la Comunidad Europea.

La Cuenca del Pacífico es importante por el gran dinamismo comercial, productivo, científico y tecnológico, pero donde es también importante la participación de EUA, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, China, Hong Kong, Taiwan, Filipinas, Tailandia, Malasia, Singapur, Indonesia y Brunei.

Del comercio mundial, se observa un cambio significativo al pasar de 12.91% y 12.61% de las exportaciones-importaciones en 1970 al 19.52 y 21.55 en 1989, esto tan solo en lo que se refiere a Asia y Oceanía pues si se incluye a América, estos indicadores llegan al 38% en lo que respecta a las importaciones y el 40% de las exportaciones, así como el 50% de la producción mundial.

Los flujos comerciales son determinantes al interior de la Cuenca y esta es la razón por la que México busca —y debe— impulsar su nivel de flujo comercial con la subregión Asia-Pacífico, además de diversificarlo pues desde 1980, 62% del comercio total con esta subregión se realiza con Japón y desde 1988 se vuelve deficitaria.

Japón no considera a México en la zona de seguridad total y por tanto, difícilmente, sin el desarrollo de una estrategia integral podrán ingresar los productos nacionales a esta subregión de la Cuenca del Pacífico. Entre lo que esta región importa destacan: textiles, productos alimenticios y desperdicios metálicos, minerales, combustibles, carbón, petróleo, químicos, maquinaria y equipo.

Lo que México exporta principalmente a Japón, Tailandia, Taiwan, Australia y China es: petróleo, automóviles, autopartes, plata bióxido de titanio, sal industrial, petroquímica, papel, pigmentos, hilo litargirio granular, termoformados y diferenciales.

En la actualidad se mantienen relaciones comerciales con unos 88 países, sin embargo, esta diversidad solo es aparente y por tanto intrascendente. En 1992, con 63 países se exportaba solo el 6%, destacando: Corea del Sur, Hong Kong, Australia y Nueva Zelanda. En tanto que el 80%, de las exportaciones y el 68.2% de las importaciones se concentran en 6 países: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Brasil y Canadá. La pretendida diversificación en realidad es una dependencia comercial con Estados Unidos (68.69% de las exportaciones y 60.46 de las importaciones)⁷⁷ y Japón. Este último país ha sido visto como la principal puerta al Pacífico, pero ha sido muy descuidada, y no se ha consolidado la relación comercial, quedado a nivel de proyectos, corriendo México el riesgo de quedar marginado de los grandes flujos del comercio que se dan en la región y de los beneficios de este. Estos beneficios no podrán ser alcanzados, si no se toma conciencia de implementar políticas integrales —educación, cultura laboral, monetarias, financieras, comerciales, productivas— que vincule los objetivos microeconómicos con los objetivos macroeconómicos, puesto que las políticas económicas a lo largo de los sexenios no han considerado la verdadera magnitud de la heterogenidad estructural del aparato productivo nacional y donde la mayoría de las industrias y empresas son marginadas de financiamiento, asesoría legal de comercio exterior, e información de mercadotecnia (evolución de productos, —gustos y preferencias—, oferta y demanda) y mercado mundial.

Por otra parte, la pequeña y mediana empresa deben asumir la responsabilidad de producir bienes y/o servicios basados en la cultura de la calidad total como condición de que garantice la gradual aceptación de los productos nacionales en el exterior. Es de vital importancia, contar con una estructura de mercadotecnia y publicidad, ya que es relevante en la penetración y posicionamiento de mercados. Es necesario conocer la cultura e idiosincrasia de los consumidores asiáticos para consolidar la presencia mexicana en esos mercados y como consecuencia, que se de la posibilidad real de captación de divisas así como la diversificación comercial.

Si se pretende competir en base a las ventajas comparativas relativas, como el tipo de cambio, bajo nivel salarial, abundantes recursos naturales y materias primas, a la larga desaparecerán y se perderán las posibilidades de alcanzar un desarrollo, si no hay ingenio innovador y no se desarrollan las estrategias comerciales, técnicas, financieras y tecnológicas, para hacer de la Cuenca del Pacífico una opción de diversificación comercial que sea correspondiente a los grandes objetivos nacionales que ven en el comercio exterior la base de desarrollo y romper con la dependiente relación comercial con unos cuantos países.

⁷⁷ Juan González García, "La cuenca del Pacífico. ¿Una opción de diversificación comercial?" en *México en los noventa. Globalización y reestructuración productiva*, pág. 127 y 128.

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

Con la implementación del modelo económico neoliberal, México retoma el crecimiento económico sobre nuevas bases. Se deja en el pasado la expansión del mercado interno, orientándose ahora al exterior tratándose de aprovechar las ventajas comparativas y competitivas en un proceso de globalización.

No obstante, no se han considerado que estas ventajas tienen que ir acompañadas por políticas de industrialización e inversión que incluyan a las micro, pequeñas y medianas empresas, para que se incremente la productividad y poder ser competitivos como nación a nivel mundial.

Se continúa privilegiando a las fuerzas del mercado en pro de la modernización del aparato industrial —aunque en teoría así debería ser—, pero en el caso de México, por la heterogeneidad estructural existente, el efecto es de desarticulación inter e intra sectorial. Ante esta situación y sin dejar de lado el modelo neoliberal, puesto que la Industria Maquiladora de Exportación ha demostrado que en un entorno de economía abierta que se puede tener éxito si se adoptan disciplinas de calidad, cero errores, precios competitivos, entrega oportuna y adaptabilidad a los procesos productivos que implican cambios constantes de tecnología.

Se ha insistido en la utilización de ventajas comparativas y competitivas (bajos salarios, ubicación geográfica favorable, legislación flexible ...), si embargo en un contexto donde predomina la política contraccionista —tanto fiscal como crediticia— y cuando no ha sido posible tener un crecimiento basado en un proceso de modernización de la economía en su conjunto, se propone concretamente el modelo italiano, en donde el apoyo a las micro y pequeñas empresas son los elementos más importantes en esa economía.

En Italia las cadenas exportadoras representan la unión comercial entre las empresas grandes con las micro y pequeñas. A estas uniones se les conoce como empresas integradoras. Un claro ejemplo lo encontramos en la firma *Gucci*. Esta firma se encargó de asociar desde talleres familiares hasta medianas empresas para que compitieran en el mercado internacional y que por sí solas no podrían hacerlo y para que no compitieran entre sí. Cada unidad productora mantiene su autonomía, de modo que cada empresario se dedica a producir mientras que la firma se encarga de realizar actividades como el marketing (investigación de mercados; promoción y publicidad; administración de ventas; ventas; servicio al cliente y distribución), capacitación y desarrollo, etc. El éxito de *Gucci* se basa en un estricto régimen de capacitación y entrenamiento sobre especificaciones y normas de calidad internacionales. *Gucci* ha sabido crear economías de escala que evitan la duplicidad de inversiones, al proporcionar servicios de facturación, nómina, asesoría legal y comercial, además de servicios de comunicación, y la obtención de tecnología y financiamiento en condiciones muy ventajosas. La especialización por tanto se convierte en sello, marca y presencia mundiales.

En México este esquema está siendo utilizado por empresas como Mabe y Bimbo.

Para poder concretar este esquema se requiere que las empresas integradoras tengan apoyo fiscal, pudiendo empezar el I.S.R. desde el inicio de sus operaciones bajo el régimen simplificado⁷⁸ de personas morales de acuerdo con lo dispuesto por la SHCP, siempre que los ingresos propios de su actividad no superen el factor que resulte de multiplicar 500 mil pesos por el número de socios, sin que esta cantidad exceda los 10 millones de pesos en el ejercicio —cantidades propuestas para 1997 por la misma SHCP.

Los esquemas de financiamiento para el comercio exterior con los que cuenta México son limitados. Sólo a través de la banca de fomento: Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera (Nafin), se otorgan créditos.

Bancomext⁷⁹ tiene como objetivos fundamentales: financiar las actividades de preexportación, exportación, importación, cubrir garantías de crédito, emitir bonos de desarrollo, participar en el capital social de las empresas exportadoras, fungir como agente financiero del gobierno federal para la contratación y manejo de créditos del exterior y promover el comercio exterior de México. A partir de agosto de 1996, pone a disposición 11 programas simplificados de financiamiento de los cuales la IMX, puede acceder a:

- 1) Preexportación, importación de insumos y acciones de promoción.
- 2) Ventas de exportación.
- 3) Proyectos de inversión.
- 4) Unidades de equipo importadas y
- 5) consolidación financiera y garantías.

A su vez, Nafinsa otorga 4 programas simplificados:

- 1) Programa extraordinario de capital de riesgo.
- 2) Programa único de financiamiento a la modernización industrial (PROMIN).
- 3) Programa institucional para el Desarrollo de Proveedores y
- 4) el Programa de Garantías.

Con anterioridad los recursos se canalizaban a través de los bancos de primer piso y otros intermediarios financieros. Hoy en apoyo al Programa Nacional de Política Industrial y de Comercio Exterior —mayo de 1996— se establece que para poder alcanzar el objetivo de aumentar la disponibilidad de financiamientos competitivos, Bancomext y Nafin aumentarán su participación como banca de primer piso, en proyectos viables que no hayan sido atendidos por la banca comercial.

⁷⁸ El régimen simplificado permite: a) acumular los ingresos que se obtienen menos los gastos incurridos durante el ejercicio.

b) las empresas integradoras al pagar el ISR pueden considerar como saldo inicial de sus "entradas" la suma de sus pasivos y capital como "salidas" la suma de sus activos.

c) solo se pagará el impuesto sobre las utilidades distribuidas. Esto implica que la empresa integradora no estará sujeta al pago del ISR sobre utilidades que genere, siempre que estas se hayan invertido en el negocio.

⁷⁹ Al cual se le incorporaron las actividades del FOMEX y del Instituto de Comercio Exterior (IMCE).

No obstante, muchas micro y pequeñas empresas quedan fuera del otorgamiento de los créditos por:

- 1) no cubrir con todos los requisitos solicitados por la banca.
- 2) porque ante la situación de encarecimiento del dinero, no se pueden cubrir los requerimientos propios del crédito. En México el crédito empresarial a largo plazo es unas 4 veces más caro que en Estados Unidos⁸⁰.

Por lo anterior, para evitar que el financiamiento sea el punto débil del comercio exterior mexicano, hay que disminuir el costo del dinero y activar un programa de capital de riesgo para las micro, pequeñas y medianas empresas potencialmente exportadoras directa o indirectamente —como lo pueden ser las empresas que proveen insumos a las maquiladoras exportadoras.

En el caso concreto de la IMX, se propone la conformación de empresas integradas a través de la conformación de cadenas productivas que funcionen de la siguiente manera:

En las maquiladoras de exportación con mayor contenido tecnológico, las relaciones cliente-proveedor deben ser permanentes, debido a la necesidad de invertir en capital y por tanto a la dificultad de sustituir fácilmente al proveedor. Forjar tales relaciones supone un proceso prolongado y muy costoso, así que la integración de cadenas productivas no debe forzarse restringiendo el acceso a los insumos y componentes importados, pues la disponibilidad de estos es condición *sine qua non* para la competitividad y especialización. En varios países maquiladores, en las últimas dos décadas se ha basado su competitividad precisamente en la especialización de procesos productivos que utilizan insumos, componentes o subensambles importados de todo el mundo. La vinculación entre empresas requiere del liderazgo de una compañía central, con fuerte influencia en la organización de la producción y vínculos con los proveedores de menor tamaño, bajo distintas modalidades según el producto:

- 1) Las empresas satélite abastecen partes, componentes y servicios a la central a través de la subcontratación.
- 2) La empresa central abastece materiales o productos semiterminados a las satélites (a través del desarrollo de clientes; o
- 3) La empresa central compra productos terminados de las satélites para exportarlos (exportación indirecta)

Con el fin de incrementar la productividad de las pequeñas empresas mexicanas proveedoras de insumos nacionales y de hacer posible la participación activa en este tipo de cadenas, el gobierno federal en colaboración con el sector privado y el Sistema Nacional de Educación e Investigación representado por el CONACYT, deberá identificar a posibles empresas centrales y las alentar a establecer sistemas Centro-Satélite. Que además, propiciará el desarrollo de un plan de trabajo del sector maquilador exportador a nivel nacional.

⁸⁰ C. fr. Antonio Sandobal. "Muy alto, el costo del dinero; hasta 4 veces más que en Estados Unidos". El Financiero, 18 de octubre de 1996, p. 1.

El boom de la IMX mexicana —iniciado a fines de los ochenta— se explica básicamente por dos razones:

a) Con la liberación de la economía a partir de 1983, México se ha destacado por ofrecer ventajas comparativas y competitivas a la Inversión Extranjera Directa, de tal forma que ahora encontramos maquiladoras japonesas, coreanas, taiwanesas, chinas, inglesas, francesas, holandesas, brasileñas y no solo estadounidenses como en años pasados.

b) La pérdida del dinamismo económico de los Estados Unidos acentuado desde 1991.

La IMX en México se caracteriza por tener una estructura dual, en los procesos productivos; se combinan procesos de automatización con procesos que utilizan grandes cantidades de mano de obra, para el ensamble de partes no estandarizadas, en donde lo importante es el volumen de producción que atiende a tipos y productos. Entre estos artículos se encuentran: aspiradoras, arneses para automóviles, bobinas, interruptores, fuentes de poder y bocinas. Generalmente estos productos se elaboran en procesos minuciosos y laboriosos, difíciles de programar en una máquina automática o robotizada.

La IMX ha demostrado en los hechos que se puede competir con éxito a nivel internacional, con precio, calidad, servicio y ajustar los procesos productivos a los cambios en la tecnología de punta.

Se está dando un cambio en la conceptualización de la I.M.X., antes era considerada como centro de costos y ahora se le considera como centro de utilidades, puesto que se incorporan constantemente procesos, tecnología y maquinaria que permitan hacer frente a las exigencias de máxima calidad en el mercado internacional, como es el caso de la electrónica y la de autopartes.

Los insumos extranjeros que utiliza la IMX no causan impuestos, por ser considerados de importación temporal, privilegio que se hará extensivo a todo el sector industrial a partir del año 2001 —fecha en que se eliminarán los aranceles para los productos que crucen la frontera, con lo que el término maquiladora desaparecerá, pero no la industria como tal, pues se eliminarán los aranceles para todos los productos que crucen la frontera y que gocen de los beneficios del contenido regional otorgados por el TLC. El problema en la actualidad es que estas empresas consumen un mínimo de insumos nacionales ya que estos no cubren los estrictos controles de calidad de exportación. Se estima que el porcentaje de integración nacional —en la frontera norte alcanza el 1.25% aunque según el INEGI, es de 2.0% y a nivel nacional es de 6.5%—, como proveedora de insumos es mínimo. El que las compañías mexicanas logren cumplir con los estándares requeridos será un proceso lento y lleno de obstáculos básicamente en lo relacionado con el precio, servicio y calidad. Se estima que en los próximos cinco años la IMX crecerá a un ritmo anual de un 15%, lo que permitirá construir cerca de 800 plantas y crear más de un millón de nuevos empleos. De esta forma esta industria cubrirá cerca del 37% del empleo manufacturero.

Este repunte del sector maquilador conllevará un incremento considerable de importación de insumos. Se estima que durante este mismo periodo las compras de insumos extranjeros tendrán un incremento de 111% al alcanzar 55 mil millones de dólares, en tanto que el Valor Bruto aumentará 156% también en este mismo lapso.

En la actualidad, México es posiblemente el principal promotor de la industria maquiladora a nivel mundial —aún y cuando se tienen problemas de productividad—, pues se aventaja en cuanto a la posición geográfica y costos de mano de obra otorgándole ventajas insuperables en relación a otros países tradicionalmente maquiladores como son Singapur —que es el más cercano competidor—, Tailandia, Indonesia y Malasia.

La administración del IVA se ha convertido en una falla en el fomento exterior. La integración de las micro, pequeñas y medianas empresas a la cadena de exportación se ha realizado por medio de las Empresas de Comercio Exterior (Ecex), de conformidad con el decreto para regular su establecimiento (3 de mayo de 1990 y sus reformas del 11 de mayo de 1995).

Entre otros requisitos, la empresa Ecex deberá bajo el régimen de Sociedad Anónima de Capital Variable, con un mínimo de capital social fijo equivalente a cien mil dólares en moneda nacional; teniendo como objetivo la promoción de las exportaciones.

El beneficio fiscal para este tipo de empresas es que pueden enajenar productos con tasa cero por ciento del IVA, contando hasta con seis exportar las citadas mercancías. Pero este esquema deja fuera a la mayoría de las empresas que no cuentan con el capital social requerido para su constitución, con lo que son marginadas del mercado internacional porque el pago del IVA les genera costos financieros que repercuten directamente en el precio de sus productos.

Adicionalmente, el tiempo del pago del IVA es muy reducida, a partir del 1º de enero de 1997, con las reformas al Art. 31 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, los proveedores nacionales podrán enajenar bienes terminados a la tasa cero por ciento del IVA a empresas de comercio exterior, en la proporción a las efectivamente exportadas, considerando las operaciones efectuadas dentro de un mismo trimestre, con lo que muchas empresas con registro Ecex y sus proveedores nacionales, pueden no hacer uso de la tasa cero del IVA..

El concepto de Valor Agregado que utiliza el INEGI es solo una aproximación del valor agregado al producto que se exporta, y por consiguiente esta categoría es una aproximación de los ingresos que realmente obtiene México por esta actividad.

Actualmente este concepto incluye tanto el pago a servicios productivos y el remanente de explotación así como el valor de servicios y componentes. Estos últimos representan la producción de otras empresas y por tanto se sobreestima el verdadero valor incorporado por las plantas maquiladoras.

Se propone sustituir el concepto de Valor Agregado por el de Producto Nacional Maquilador (PNM) que permitirá cuantificar los beneficios reales que aporta la IMX a la economía nacional. El PNM determinaría que montos son susceptibles de salir del país por concepto de utilidades, intereses y alquiler de maquinaria y equipo. Es decir, al valor total

de las partes, componentes, servicios y utilidades se le restaría no solo el valor de los componentes, asesorías y servicios de capital importados bajo el régimen de maquiladora, además del el valor del trabajo, servicios públicos, fletes, seguros y trámites imputables a la producción en México pero que en algún momento provinieron del exterior, así como los componentes, asesorías y servicios de capital que no entran en el régimen de maquiladora.

Directamente la IMX no estimula la investigación y desarrollo tecnológico que permitan tener nuevos productos, fdebid a la dependencia del subcontratista hacia la matriz, ya que en la mayoría de los casos su actividad es la de ensamblar y embalar. Pero en donde se da la posibilidad de investigación y desarrollo de tecnología es en el campo de la industria proveedora de insumos y materias primas, que sí podrían contribuir al fortalecimiento de la industria nacional y por consiguiente crear una plataforma exportadora.

Con la creciente automatización y aplicación de la Ley de Modernización Aduanal y Obediencia Informada, se debe ver un menor involucramiento personal por parte de los Inspectores Aduanales y los Especialistas en Importación. En un futuro como consecuencia, se verán más auditorías posteriores a las transacciones e importación y exportación similares a la forma en que el Servicio de Renta Interno conduce una auditoría. Si los auditores descubren discrepancias, se impondrán impuestos adicionales y hasta sanciones comerciales e intereses.

Para que la integración nacional en la IMX sea mayor al 6.5%, hay que mejorar la eficiencia de las empresas proveedoras de insumos, para lograrlo se propone inculcar la mentalidad de cero defectos, trabajo en equipo y cooperación individual; definir bien las metas comunes; una comunicación cerrada; controles comparativos antes y después; inversión en tecnología de punta y una actitud positiva hacia el trabajo.

La misión de la empresa debe incluir un deseo genuino de brindarle a sus clientes, productos de precio competitivo, de alta calidad, excelente servicio al cliente.

Este último es vital importancia si se quiere ser y continuar como proveedor de insumos a la IMX. Se tiene que tener una comunicación personalizada, respuesta rápida y brindar un soporte técnico adecuado, pues estos elementos son fundamentales para mantener obtener y mantener clientes.

El servicio al cliente debe ser de tiempo completo —de planta y no solo cuando surga alguna emergencia. Al llegar a cero errores en el suministro de materias primas, todas las operaciones secundarias a las que se someten los componentes o producto agregado debe caer en la categoría de Valor Agregado Programado, de tal suerte que se evita caer en un costo no programado —que impacta negativamente los resultados finales en cuanto a tiempo y dinero.

El estándar de excelencia debe ser el único criterio para evaluar la calidad de las materias primas, por tanto, es necesaria una evaluación sistemática de la causa de cada desviación —por insignificante que parezca—, con lo que se reducirá el tiempo de no productividad.

Por tanto, las empresas que pretendan abastecer a la IMX deben contar con un programa de mercadotecnia y ventas que incluya:

- a) El concientizar al cliente potencial de que se es la mejor opción.
- b) Entrar en contacto directo con la persona que toma las decisiones en la maquiladora que se quiera abastecer.
- c) Comprobar —sin dejar la menor duda— que los estándares actuales son elevados y son el producto directo del compromiso gerencial fiel a los principios de calidad total, inversión tecnológica y cuya única meta es el servicio al cliente con excelencia.
- d) Mantener comunicación efectiva —bilingüe si es necesario.
- e) Precio, calidad, servicio y tiempos de entrega exactos.
- f) Un programa de seminario técnico, proporcionado a los clientes, que combine información técnica, ejemplos claros —a través de audiovisuales— que incluyan análisis preciso de la disminución de los costos de nuestro cliente al utilizar nuestros servicios.

Después del año 2000 las maquiladoras ya no podrán funcionar como una plataforma de exportación, importando partes y componentes no regionales para el ensamble básico antes de ser exportados a los Estados Unidos. Más aún, muchos de los bienes que actualmente se hacen en México utilizando partes y componentes que no son regionales podrán calificar para obtener los beneficios arancelarios del TLC. No obstante para las maquiladoras que dependen de partes y componentes de los Estados Unidos, los cambios serán bastante menos significativos. También, los bienes ensamblados en México completamente a partir de partes y componentes estadounidenses o canadienses seguirán siendo sujetos de impuestos sólo sobre el Valor Agregado en México, en el caso —poco probable— de que no califiquen para la entrada libre de impuestos a los Estados Unidos.

Las maquiladoras ya establecidas en probablemente obtendrán mayores beneficios a partir del retiro —en el año 2001— de las restricciones actuales de venta en México, estipulado por el TLC, pues el mercado se ampliará sustancialmente.

Con lo desarrollado a lo largo del texto, se puede concluir que la Industria Maquiladora de Exportación es una alternativa para alcanzar el desarrollo de la economía mexicana, ya que esta industria fue la pionera en México al funcionar bajo los principios del modelo económico neoliberal.

En la actualidad, las maquiladoras en la frontera norte de México —sobre todo las de origen asiático— han empezado a subcontratar entre ellas. Este hecho posibilita por una parte una mayor consolidación de la zona y de la permanencia de las operaciones manufactureras, por la otra, el extenderse en los ámbitos local y regional.

En este nuevo esquema industrial —denominado subcontratación “esbelta”— participan los extranjeros como demandantes y los mexicanos como oferentes. No se obliga a mantener lazos a largo plazo. Este esquema redundará favorablemente en los procesos de acumulación y aprendizaje empresarial que permitirán a las empresas subcontratistas mejorar tecnológica y organizacionalmente, puesto que en un ambiente en el que unos pocos productores se enfrentan a un vasto núcleo de consumidores que requieren de especialización en procesos productivos. A través de la subcontratación esbelta bajo la cual

se utilizan adelantos técnicos y organizativos se reduce el costo de producción y se generan aumentos en el volumen de producción. Se busca aplicar la técnica de la automatización flexible que permita la fabricación de productos diferentes con los mismos medios de producción —principalmente máquinas-herramienta de control numérico (que a diferencia del procedimiento estadounidense en donde la innovación de productos implica el desarrollo de mercancías nuevas y mejoradas que requieren de la creación de nuevas funciones de producción).

Esto permite modificar la producción de acuerdo a las necesidades marcadas por el mercado.

Las empresas que participan de este esquema de subcontratación buscan el aprovechamiento de dos ventajas competitivas:

- A través del diseño superior del producto —para mejorar el nivel de calidad—, que no necesariamente lleva a costos más bajos.
- La flexibilidad organizacional, que van desde las agrupaciones de pequeñas empresas vinculadas por asociaciones cooperativas para la comercialización conjunta, adelanto tecnológico y garantía financiera (como lo sería el caso de las empresas italianas integradas), hasta las gigantescas estructuras organizacionales japonesas que coordinan compañías manufactureras, comercializadoras y bancos.

La globalización tiene como propósito final el alcanzar el óptimo de productividad en los procesos productivos y de comercialización y como consecuencia la maximización de utilidades.

La globalización ha significado la disgregación de procesos productivos de un país una o varias regiones.

En el entorno de la globalización, México se ha convertido en un país idóneo para llevar a cabo la producción compartida, por la abundancia de mano de obra, en la cual existen grupos capacitados a diferentes niveles y cercanía con los Estados Unidos y Canadá, con los que se ha formado una zona de libre comercio, condición para la globalización.

En el sector de las maquiladoras coexisten plantas ensambladoras que se caracterizan por el uso intensivo de mano de obra frente a las que emplean preferentemente los bienes de capital de alta tecnología. El primer caso responde muchas veces a que ese esquema de producción es más rentable, al considerar que el desarrollo tecnológico en varias ramas determina elevadas y constantes inversiones de capital con ciclos de vida más cortos.

Lo anterior constituye una pauta importante a considerar, en el sentido de que no necesariamente se generaliza la tendencia de automatización y uso intensivo de la tecnología en los procesos de las maquiladoras de exportación.

La estructura actual de la IMX, tiene la capacidad de transformarse gradualmente de ensambladora a fabricante de partes e inclusive de bienes completos.

Hecho que se pone en evidencia en varias ramas como la metal mecánica, la eléctrica y la electrónica, con lo que se podría incrementar el consumo de insumos y componentes de origen nacionales.

El TLC ha empezado a impulsar varias ramas de la IMX, particularmente la de textiles y ropa, estimándose que se favorecerá una mayor interrelación con la planta productiva nacional a mediano plazo. Se prevé que las maquiladoras tiendan a desempeñar labores más de carácter de subcontratación de procesos, que determinará un mayor desarrollo de actividades de manufactura con base en insumos y partes de Europa y Asia inicialmente para posteriormente incorporar gradualmente más insumos, partes y componentes nacionales con lo que México tiene una oportunidad de convertirse en un país desarrollado.

EVOLUCIÓN DEL PIB EN MÉXICO 1966-1996

| AÑO | PIB (MILLONES DE PESOS CORRIENTES) | DEFLACTOR DEL PIB 1980=100 | PIB (MILLONES DE PESOS DE 1980) |
|--------|------------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| 1966 | 297,196.0 | 16.5 | 1,801,188 |
| 1970 | 444,271.0 | 18.8 | 2,363,144 |
| 1975 | 1,120,192.0 | 34.6 | 3,237,549 |
| 1980 | 4,470,077.0 | 100.0 | 4,470,077 |
| 1981 | 6,127,632.0 | 126.0 | 4,862,219 |
| 1982 | 9,797,791.0 | 202.8 | 4,831,689 |
| 1983 | 17,878,720.0 | 386.1 | 4,628,937 |
| 1984 | 29,471,575.0 | 614.4 | 4,796,050 |
| 1985 | 47,391,702.0 | 962.9 | 4,920,430 |
| 1986 | 79,191,347.0 | 1,672.9 | 4,735,721 |
| 1987 | 193,311,538.0 | 4,008.0 | 4,823,604 |
| 1988 | 390,451,299.0 | 7,991.6 | 4,883,679 |
| 1989 | 507,617,999.0 | 10,058.4 | 5,047,209 |
| 1990 | 686,165,724.0 | 13,024.3 | 5,271,539 |
| 1991 | 865,165,724.0 | 15,838.3 | 5,462,729 |
| 1992 | 1,019,155,941.0 | 18,152.8 | 5,615,955 |
| 1993 | 1,127,584,133.0 | 19,152.8 | 5,649,674 |
| 1994 | 1,272,799,369.0 | 21,729.5 | 5,857,472 |
| 1995 * | 1,632,800,000.0 | 28,301.5 | 5,727,769 |
| 1996 * | 2,204,200,000.0 | 36,825.6 | 5,985,510 |

SIMBOLOGÍA: p.- preliminar.

FUENTE: De 1966 a 1975, José Fernández García, *Proceso de acumulación y crisis en México*, Tesis Doctoral, cuadro No. 1, sin número de pág., UNAM, Facultad de Economía, México, 1994. De 1980 a 1996, INEGI, *Anuario Estadístico 1996*, cuadro 10.11, p. 244.

INFLACIÓN EN MÉXICO 1970-2000
(diciembre - diciembre)

| AÑO | % |
|-------------------|----------|
| 1970 | 4.8 |
| 1971 | 5.2 |
| 1972 | 5.5 |
| 1973 | 21.3 |
| 1974 | 20.7 |
| 1975 | 11.2 |
| 1976 | 27.2 |
| 1977 | 20.7 |
| 1978 | 16.2 |
| 1979 | 20.0 |
| 1980 | 29.8 |
| 1981 | 28.7 |
| 1982 | 98.9 |
| 1983 | 80.8 |
| 1984 | 59.2 |
| 1985 | 63.7 |
| 1986 | 105.7 |
| 1987 | 159.2 |
| 1988 | 51.7 |
| 1989 | 19.7 |
| 1990 | 29.9 |
| 1991 | 18.8 |
| 1992 | 11.9 |
| 1993 | 8.0 |
| 1994 | 7.1 |
| 1995 | 51.9 |
| 1996 | 27.7 |
| 1997 ^e | 17.9 |
| 1998 ^e | 13.8 |
| 1999 ^e | 11.1 |
| 2000 ^e | 9.6 |

SIMBOLOGÍA: e.- estimada; y.- proyectada

FUENTE: De 1970 a 1982, Banco de México, *Indicadores Económicos*, varios números y años.

De 1983 a 1988, INEGI, *Anuario Estadístico 1986*, cuadro 16.6, p. 433.

De 1989 a 1995, El Financiero, "Criterios Generales de Política Económica, evolución histórica", 15 de diciembre de 1995, p. 12 A.

De 1996 a 2000, Proyecciones básicas de CIEMEX-WEFA sobre el comportamiento de la Economía Mexicana, en Reforma, sección A, 6 de diciembre de 1996.

TASA REAL DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB 1970-2000

| AÑO | % |
|-------------------|------|
| 1970 | 6.9 |
| 1971 | 4.2 |
| 1972 | 8.5 |
| 1973 | 8.3 |
| 1974 | 6.3 |
| 1975 | 5.6 |
| 1976 | 4.2 |
| 1977 | 3.4 |
| 1978 | 8.3 |
| 1979 | 9.2 |
| 1980 | 13.2 |
| 1981 | 8.8 |
| 1982 | -0.6 |
| 1983 | -4.2 |
| 1984 | 3.6 |
| 1985 | 2.6 |
| 1986 | -3.7 |
| 1987 | 1.8 |
| 1988 | 1.2 |
| 1989 | 3.3 |
| 1990 | 4.5 |
| 1991 | 3.6 |
| 1992 | 2.8 |
| 1993 | 0.7 |
| 1994 | 3.5 |
| 1995 | -6.0 |
| 1996 ^p | 4.5 |
| 1997 ^p | 4.7 |
| 1998 ^p | 5.3 |
| 1999 ^p | 5.3 |
| 2000 ^p | 4.9 |

SIMBOLOGÍA: p.-preliminar; y.- proyectada

FUENTE: De 1970 a 1982, Banco de México, *Indicadores Económicos*, varios números y años.

De 1983 a 1988, INEGI, *Anuarios Estadístico 1986*, cuadro 10.12, primera parte, p. 245.

De 1989 a 1995, El Financiero, "Criterios Generales de Política Económica, evolución histórica", 15 de diciembre de 1995, p. 12 A.

De 1996 a 2000, Proyecciones básicas de CIEMEX-WEFA sobre el comportamiento de la Economía Mexicana, en Reforma, sección A, 6 de diciembre de 1996.

VALOR AGREGADO* DE LA I.M.X. 1980-1995

| AÑO | miles de pesos corrientes |
|------|------------------------------|
| 1980 | 17,729 |
| 1981 | 23,957 |
| 1982 | 46,588 |
| 1983 | 99,521 |
| 1984 | 194,757 |
| 1985 | 325,250 |
| 1986 | 792,018 |
| 1987 | 2,235,150 |
| 1988 | 5,263,925 |
| 1989 | 7,499,322 |
| 1990 | 9,918,504 |
| 1991 | 12,605,766 |
| 1992 | 14,936,125 |
| 1993 | 17,264,031 |
| 1994 | 20,425,847 |
| 1995 | 32,210,377 |

*.- Valor Agregado es la suma de materias primas y empaques; sueldos, salarios y prestaciones sociales; gastos diversos y utilidades.

En los gastos diversos se incluyen: alquiler de maquinaria y equipo; renta de edificios y terrenos; energía eléctrica; teléfono; telégrafo y télex; trámites aduanales; fletes y acarreos; mantenimiento de edificios y maquinaria.

FUENTE: De 1980 a 1988, Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación.
De 1989 a 1995, INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, 1995 y 1996.

**COMPARATIVO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRAN DIVISIÓN
ECONÓMICA DE 1980 A 1994**
(millones de pesos de 1980)

| AÑO | NACIONAL | AGROPEC.SILVI Y PESCA. | INDUSTRIA MANUFACTURERA | COMERCIO, RESTAURAN- TES Y HOTELER | I.M.X. |
|------|-----------|---------------------------|----------------------------|------------------------------------------|--------|
| 1980 | 4,470,077 | 368,049 | 988,900 | 1,249,572 | 17,729 |
| 1981 | 4,862,219 | 390,559 | 1,052,660 | 1,382,116 | 19,013 |
| 1982 | 4,831,689 | 382,872 | 1,023,811 | 1,369,598 | 22,972 |
| 1983 | 4,628,937 | 390,605 | 943,549 | 1,266,538 | 25,776 |
| 1984 | 4,796,050 | 401,120 | 990,856 | 1,298,133 | 31,699 |
| 1985 | 4,920,430 | 416,163 | 1,051,109 | 1,312,451 | 33,778 |
| 1986 | 4,715,721 | 404,841 | 995,848 | 1,226,676 | 47,344 |
| 1987 | 4,823,604 | 410,405 | 1,026,136 | 1,233,585 | 55,767 |
| 1988 | 4,883,679 | 394,909 | 1,058,959 | 1,254,808 | 65,868 |
| 1989 | 5,047,209 | 386,015 | 1,135,087 | 1,302,093 | 73,076 |
| 1990 | 5,271,539 | 408,807 | 1,203,924 | 1,355,138 | 76,154 |
| 1991 | 5,462,729 | 412,742 | 1,252,246 | 1,413,622 | 79,590 |
| 1992 | 5,615,955 | 408,643 | 1,280,655 | 1,464,321 | 82,586 |
| 1993 | 5,649,674 | 414,417 | 1,270,979 | 1,444,698 | 89,798 |
| 1994 | 5,857,478 | 431,713 | 1,317,035 | 1,485,441 | 94,000 |

Nota metodológica: Si el PIB es la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios producidos por el país en un año. Para calcular el Valor Agregado se resta el Valor de lo producido el valor de los bienes importados y servicios de consumo intermedio, entonces el PIB = VA.

FUENTE: INEGI, Anuario Estadístico 1996, cuadros 10.14 y 17.21, pp. 247 y 493.

**BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
EXPORTACIÓN 1970-1998**
(millones de dólares)

| AÑO | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | DIVISAS |
|-------------------|----------------------|----------------------|----------------|
| 1970 | 2,016.0 | N.D. | N.D. |
| 1975 | 3,101.7 | N.D. | N.D. |
| 1980 | 4,310.5 | 3,231.9 | 1,078.6 |
| 1981 | 4,489.9 | 3,351.7 | 1,138.2 |
| 1982 | 4,000.0 | 3,182.2 | 817.8 |
| 1983 | 4,726.3 | 3,571.3 | 1,155.0 |
| 1984 | 4,900.0 | 3,633.0 | 1,267.0 |
| 1985 | 5,080.0 | 3,786.0 | 1,294.0 |
| 1986 | 5,640.0 | 4,042.0 | 1,598.0 |
| 1987 | 7,190.0 | 4,853.0 | 2,337.0 |
| 1988 | 10,146.0 | 7,809.0 | 2,337.0 |
| 1989 | 12,495.2 | 9,571.2 | 2,924.0 |
| 1990 | 14,095.3 | 10,460.3 | 3,635.0 |
| 1991 | 15,833.1 | 11,716.1 | 4,117.0 |
| 1992 | 18,680.1 | 13,936.7 | 4,743.4 |
| 1993 | 21,853.0 | 16,443.0 | 5,410.0 |
| 1994 | 26,269.2 | 20,466.2 | 5,803.0 |
| 1995 ^p | 31,311.0 | 26,178.8 | 5,132.3* |
| 1996 ^p | 34,800.0 | 29,350.0 | 5,450.0 |
| 1997 ^p | 40,000.0 | 33,660.0 | 6,340.0 |
| 1998 ^p | 50,000.0 | 42,000.0 | 8,000.0 |

SIMBOLOGÍA: N.D.- no disponible; p.- preliminar; y.- proyectado; *- por el tipo de cambio se tuvo un decremento del 11.56%.

FUENTE: INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, varios años.

PRODUCTIVIDAD PROMEDIO POR GRAN DIVISIÓN ECONÓMICA
1980-1994*
 (pesos de 1980)

| AÑO | NACIONAL | INDUSTRIA MANUFACTURERA | AGROP. SILVIC. Y PESCA | I.M.X. | COMERCIO Y SERVICIOS** |
|------------|-----------------|------------------------------------|---------------------------------------|---------------|-----------------------------------|
| 1980 | 220.40 | 405.05 | 64.91 | 148.30 | 265.34 |
| 1981 | 225.63 | 411.61 | 67.00 | 145.17 | 271.63 |
| 1982 | 224.90 | 408.65 | 67.92 | 180.81 | 271.05 |
| 1983 | 220.47 | 405.58 | 66.49 | 170.85 | 266.97 |
| 1984 | 223.25 | 417.35 | 67.51 | 158.74 | 268.76 |
| 1985 | 224.10 | 428.93 | 68.26 | 159.35 | 268.05 |
| 1986 | 218.84 | 409.84 | 68.08 | 189.50 | 262.33 |
| 1987 | 220.62 | 422.31 | 67.99 | 182.69 | 263.24 |
| 1988 | 221.46 | 435.44 | 63.81 | 178.26 | 265.43 |
| 1989 | 226.01 | 455.36 | 63.83 | 174.59 | 269.15 |
| 1990 | 233.91 | 479.59 | 71.31 | 170.13 | 273.75 |
| 1991 | 236.26 | 501.14 | 69.26 | 170.30 | 278.00 |
| 1992 | 241.89 | 523.32 | 69.66 | 163.31 | 282.87 |
| 1993 | 242.98 | 546.66 | 69.99 | 166.28 | 283.69 |
| 1994 | 243.65 | 559.79 | 70.10 | 165.96 | 283.50 |

SIMBOLOGÍA: *.- Se obtuvo de dividir el Valor del Producto Interno Bruto de cada división económica entre el número de empleados de cada división económica; **.- Incluye: Comercio, restaurantes, hoteles, servicios financieros; seguros y bienes inmuebles; servicios comunales, sociales y personales.

FUENTE: Elaborado con datos del INEGI, *Anuario Estadístico, 1996*, cuadros 3.5, 10.12 y 17.21, pp. 41, 245 y 491.

**COMPARATIVO DE LAS BALANZAS DE PAGOS Y COMERCIAL DE MÉXICO
1980-1994**
(millones de dólares corrientes)

| AÑO | BALANZA DE PAGOS ¹ | BALANZA COMERCIAL ² |
|------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| 1980 | 1,601.3 | (3,058.4) |
| 1981 | 2,271.0 | (3,876.8) |
| 1982 | (6,600.3) | 7,044.6 |
| 1983 | 6,236.0 | 14,104.8 |
| 1984 | 6,706.1 | 13,184.1 |
| 1985 | (4,214.2) | 8,398.0 |
| 1986 | 1,205.6 | 5,019.7 |
| 1987 | 14,578.4 | 8,786.6 |
| 1988 | (11,140.9) | 2,609.6 |
| 1989 | 791.1 | 405.0 |
| 1990 | 21,367.6 | (882.3) |
| 1991 | 16,274.4 | (7,279.1) |
| 1992 | 4,268.2 | (15,933.7) |
| 1993 | 12,081.2 | (13,480.5) |
| 1994 | (37,772.9) | (18,463.7) |

SIMBOLOGÍA: 1.- Se obtiene de la sumatoria del saldo de la cuenta corriente; cuenta de capital; errores y omisiones; variación de la reserva bruta y ajustes oro-plata y valoración.

2.- Se obtiene de la diferencia entre exportaciones e importaciones de mercancías (incluye servicios por transformación).

FUENTE: BANNICO, *Indicadores Económicos*, varios números y años

**TIPOS DE CAMBIO UTILIZADOS POE EL BANCO DE MÉXICO PARA HACER
LAS CONVERSIONES DE LAS ESTADÍSTICAS DE LA BALANZA DE PAGOS
DE 1975 A 1996
(a fin de cada año)**

| AÑO | PESOS POR DÓLAR | VARIACIÓN PORCENTUAL |
|-------------------|------------------------|-----------------------------|
| 1975 | 12.4906 | — |
| 1976 | 19.9500 | 59.72 |
| 1977 | 22.7363 | 13.96 |
| 1978 | 22.72.43 | -0.05 |
| 1979 | 22.8025 | 0.34 |
| 1980 | 23.2561 | -1.98 |
| 1981 | 26.2289 | 12.78 |
| 1982 | 148.5000 | 466.16 |
| 1983 | 161.3500 | 8.65 |
| 1984 | 209.9700 | 30.13 |
| 1985 | 447.5000 | 113.12 |
| 1986 | 915.0000 | 105.46 |
| 1987 | 2227.5000 | 143.44 |
| 1988 | 2297.5000 | 3.14 |
| 1989 | 2680.7500 | 16.68 |
| 1990 | 2943.1500 | 9.78 |
| 1991 ^a | 3074.9500 | 4.47 |
| 1992 | 3118.6500 | 1.42 |
| 1993 ^b | 3.1917 | 2.34 |
| 1994 ^c | 4.9400 | 54.77 |
| 1995 | 7.6842 | 55.55 |
| 1996 ^d | 7.6130 | -0.92 |

SIMBOLOGÍA: a.- Tipo de cambio libre a la venta. No se incluye el tipo de cambio controlado; b.- a partir de enero en nuevos pesos; c.- a partir de 1994 el tipo de cambio que se esta reportando es el publicado en el Diario Oficial; d.- a diciembre de 1996 y en pesos.

FUENTE: BANCO DE MÉXICO, *Indicadores del comercio exterior*, varios números y años

GLOSARIO

El presente glosario de términos y categorías constituyen el marco teórico de la investigación.

Acumulación de capital.- incremento de la inversión neta de activos fijos.

Arancel (ad valorem).- impuesto de porcentaje fijo sobre el valor de un bien importado, que se recauda en el punto de entrada del país importador.

Beneficio.- la diferencia existente entre el valor de mercado de la producción y el valor de los insumos empleados en esa producción.

Comercio internacional.- a menudo se le considera el motor del crecimiento porque estimula a los países a especializarse en actividades en las que tenga ventajas comparativas, con lo que aumentarán sus respectivas eficiencias de producción de bienes y servicios.

Costo de oportunidad.- en la producción, es el valor real de los recursos utilizados en la alternativa más conveniente.

Crecimiento económico.- es el proceso sostenido mediante el cual aumenta al paso del tiempo la capacidad productiva de la economía para generar mayores niveles de ingreso nacional.

Cuenta corriente.- es la parte de la balanza de pagos que presenta el valor de mercado de las exportaciones e importaciones "visibles" (comercio de bienes) e "invisibles" (servicios) de un país.

Cuenta de capital.- es la parte de la balanza de pagos de un país que muestra el volumen de la inversión extranjera directa, los donativos y préstamos que fluyen hacia dentro y hacia fuera de un país en un periodo determinado, generalmente un año.

Desarrollo (significado del).- proceso caracterizado por cambios constantes cuantitativos y cualitativos en el nivel de vida de la población. El desarrollo se basa en: 1) incremento en los niveles de ingreso y consumo. 2) La creación de condiciones propicias para el aumento de la autoestima mediante el establecimiento de sistemas e instituciones y 3) la libertad de elección.

Desempleo abierto.- incluye el desempleo voluntario e involuntario. El desempleo voluntario es una situación en la que las personas voluntariamente desempleadas, no desean aceptar empleos para los que están capacitadas porque tienen otros medios de subsistencia. El desempleo involuntario, es una situación en la que los individuos quieren trabajar pero no hay empleos disponibles para los que están capacitados.

Determinantes del crecimiento.- método de combinación de los insumos (capital y mano de obra), para producir bienes. Puede ser extensivo si se utiliza proporcionalmente más mano de obra que capital. Intensivo, si el proceso de producción utiliza más capital en relación a la mano de obra.

Distribución del ingreso.- forma en que el ingreso nacional total se divide entre las unidades familiares y/o principales factores productivos.

Economía abierta.- economía que concurre al comercio exterior y tiene contacto financiero y no financiero con el resto del mundo en áreas como la educación, cultura, tecnología, etc.

Especialización.- situación en la que los recursos se concentran en la producción de un número relativamente pequeño de bienes.

Factores de la producción.- recursos o insumos para la producción de un bien o servicios. las categorías básicas de los factores de la producción son: tierra, trabajo y capital.

F.M.I.- Fondo Monetario Internacional; organización financiera —fundada en la Conferencia de *Bretton Woods* de 1944—, cuyo objetivo es el de la regulación del sistema internacional de intercambio monetario, particularmente en el control de fluctuaciones de las tasas de cambio de las monedas del mundo, tratando de aliviar los problemas más graves de la balanza de pagos.

Fordismo.- método de producción y racionalización industrial en serie basado en la cadena de montaje. Sus principios se caracterizan por la aceleración de la producción, a través de la disminución del tiempo de fabricación y la rápida colocación del producto en el mercado, reduciendo a su vez el costo que implica reducir al mínimo el volumen de materia prima, aumentando al mismo tiempo la capacidad de producción, logrando un incremento en la productividad a través de la especialización y la línea de montaje.

Incentivos a la exportación.- subsidios públicos, devoluciones de impuestos y otras medidas destinadas a promover un nivel mayor de actividad económica en las industrias de exportación.

Industrialización.- proceso de construcción de la capacidad de un país para "procesar" materias primas y manufacturar bienes destinados al consumo final o intermedio.

Inflación.- incremento sostenido de los precios de los bienes y servicios.

Insumos.- bienes y servicios utilizados en el proceso de producción.

Modelo económico.- marco analítico utilizado para describir las relaciones funcionales existentes entre variables económicas.

Modelo económico neoliberal.- los antecedentes del neoliberalismo los encontramos en los postulados básicos del liberalismo, poniendo énfasis en la libre competencia y oponiéndose a la intervención del Estado en la economía, sus principales exponentes fueron Eucken, como fundador, Röpke y Ludwig Erhart, como los portavoces de esta corriente doctrinal que en un principio fue conocida como la Escuela de Friburgo, o "Grupo Ordo" por el nombre de la revista de la escuela —1948—, que defiende los principales postulados del neoliberalismo. Pero la forma acabada de este modelo económico como en la actualidad lo conocemos, fue diseñado a principios de la década de los setenta por la Comisión Trilateral, conformada por las principales corporaciones transnacionales de Norteamérica, Europa y Asia. Los principales exponentes en los Estados Unidos —de la Universidad de Chicago— fueron Simines, Knight, George Stigler, y Milton Friedman. Alcanzando su máxima expresión durante los gobiernos de Ronald Reagan y con Margaret Thatcher en Inglaterra. Milton Friedman es considerado el padre del neoliberalismo, se inspiró en las enseñanzas del economista austriaco Friedrich Von Hayek, principal adversario en el pensamiento económico de Jhon Maynard Keynes. Friedman al lado de economistas como el británico sir Alan Walters y el estadounidense Stigler, erigieron la escuela del pensamiento que tanta influencia ha tenido en los tecnócratas de la llamada "generación del cambio" en México.

OCDE.- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos; cuyo objetivo principal es proporcionar ayuda para que tengan crecimiento económico sus países miembros, mediante la promoción de la cooperación y el análisis técnico de las tendencias económicas nacionales e internacionales.

PIB (Producto Interno Bruto).- valor monetario total, calculado a precios de mercado, de todos los bienes y servicios finales producidos en una economía durante un tiempo determinado, generalmente un año.

PNB (Producto Nacional Bruto).- suma total de todos los ingresos recibidos por los factores productivos.

Polos de crecimiento.- regiones más avanzadas respecto a otras del mismo país, en términos: técnicos, económicos y sociales.

Productividad.- es el valor real del producto generado por una unidad de trabajo o capital.

Reingeniería.- consiste en el rediseño e implementación de procesos de producción, y servicios, que permiten aumentar la capacidad de competencia a través de la reducción de costos.

Tipo de cambio.- tasa a la que los bancos centrales intercambian la moneda de un país por la de otro. La tasa se expresa normalmente en dólares.

Taylorismo.- doctrina de la administración científica que a través del estudio de los tiempos y movimientos se busca una especialización del trabajo, cuya meta es la de producir más en menos tiempo. Prescribe con exactitud el método de trabajo e indica el tiempo en que la tarea deberá ser cumplida. Especifica las herramientas y material a utilizar de acuerdo con los estudios de movimientos.

Ventaja comparativa.- un país tiene esta ventaja sobre otro sí al producir un bien puede hacerlo con un costo de oportunidad menor en términos de bienes alternativos que podrían producirse y se sacrifican. Las naciones consiguen estas ventajas basándose en la utilización intensiva de los factores con los que cuenta en abundancia.

Ventaja competitiva.- un país "A" puede producir con la misma calidad de recursos reales más de un bien que el país "B" (por tanto a un menor costo unitario), se dice que el país "A" tiene ventaja competitiva de costo sobre el país "B". Para mantener la ventaja, las empresas han de conseguir con el transcurso del tiempo ventajas comparativas más refinadas, mediante la oferta de productos y servicios de calidad superior o mediante un proceso de producción más eficiente logrando un posicionamiento sólido en el mercado internacional hasta constituirlo en líder en su mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Barajas Escamilla, Ma. del Rocío y Maritza Sotomayor Yalán.** "Rotación de Personal en la Industria Maquiladora de Tijuana: Mujeres y Condiciones de Vida", en *Mujeres, Migración y Maquila, México*, El Colegio de México y El Colegio de la Frontera Norte, 1995, pp. 189-213.
- Carrillo, Jorge (coord.).** *Mercado de Trabajo en la Industria Maquiladora de Exportación. Síntesis de informe de investigación*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, 1995, pp. 189-213.
- De la O Martínez, Ma. Eugenia.** "Maquila, mujer y cambios productivos: estudio de caso en la industria maquiladora de Ciudad Juárez", en *Mujeres, Migración y Maquila, México*, El Colegio de México y El Colegio de la Frontera Norte, 1995, pp.
- Fernández García, José.** Proceso de acumulación y crisis en México, Tesis Doctoral, UNAM, Facultad de Economía, 1994.
- González García, Juan.** "La Cuenca del Pacífico. ¿Una opción de diversificación comercial?" en *México en los noventa*, Globalización y reestructuración productiva, México, s.c. 1994.
- INEGI.** *Anuario Estadístico*, México, 1996, 700 pp.
- , *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1986*, México, 1988.
- , *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1989-1993*, México, 1994, 60 pp.
- , *Estadística de la industria maquiladora de exportación*, México, 1995, 65 pp.
- Izquierdo González, Ma. de Lourdes et. al.**, *La industria maquiladora de exportación un caso particular: México*, Tesis de Licenciatura, I.P.N., Escuela Superior de Comercio y Administración, México, 1988, 137 pp.
- Levy Oved, Albert y Sonia Alcocer Marban.** *Las maquiladoras en México*, F.C.E., 1983.
- Lizola Monterrubio, Alberto M.**, *La Cuenca del Pacífico: una experiencia de desarrollo*, Tesis de Licenciatura, México, UNAM, Facultad de Economía, 1992, 198 pp.
- Olmedo Cruz, Ma. de Lourdes.** *La industria maquiladora de exportación en México (1983-1991). Los casos de la rama electrónica y del vestido*, Tesis de Licenciatura, México, UNAM, Facultad de Economía, 1992, 198pp.
- Poder Ejecutivo Federal.** *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, México, 1989, 143 pp

—, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México, 1995, 177 pp.

Quijano, José Manuel, "El estado mexicano y la banca privada", *México: Estado y Banca Privada*, México, CIDE, 1982, pp. 127-199.

Rivera Ríos, Miguel Ángel, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960/1985*, México, Ediciones ERA, pp. 227.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, "Reglamento de la Ley de Aguas Nacionales", en *Diario Oficial de la Federación*, 12 de enero de 1994, 1-8.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera", en *Diario Oficial de la Federación*, del 16 de mayo de 1989, pp. 11-37.

—, "Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación" en *Diario Oficial de la Federación*, 22 de diciembre de 1989, pp. 12-19

—, "Decreto que modifica al diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación" en *Diario Oficial de la Federación*, 24 de diciembre de 1993, pp. 29-31.

—, "Ley de Inversión Extranjera", en *Diario Oficial de la Federación*, primera sección, 27 de diciembre de 1993, pp. 92-99.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Notas sobre la reestructuración de la deuda externa de México*, febrero de 1985, México, 36 pp.

—, "Ley del Servicio de Administración Tributaria" segunda sección, *Diario Oficial de la Federación*, 22 de diciembre de 1989, pp. 35

—, "Resolución que establece para 1995 Reglas Fiscales de Carácter General relacionadas con el Comercio Exterior" en *Diario Oficial de la Federación*, segunda sección, 31 de marzo de 1995, p. 1-48.

—, "Primera resolución que reforma y adiciona a la que establece para 1995 Reglas Fiscales de Carácter General en materia de Comercio Exterior y sus anexos 2, 6, 8, 13, 14, 18 y 22", en *Diario Oficial de la Federación*, 31 de mayo de 1995, pp. 4-9.

—, "Decreto por el que se expiden nuevas leyes fiscales y se modifican otras", en *Diario Oficial de la Federación*, 15 de diciembre de 1995, pp. 1-58.

—, "Resolución que establece para 1996 las reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior (Resolución miscelánea de comercio exterior para 1996)", secciones séptima, octava y novena en *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo de 1996, pp. 33-37.

Trueba-Urbina, Alberto, *Nuevo Derecho del Trabajo*, tercera edición, México, Porrúa, 1975.

Valenzuela Feijóo, José, *La industria mexicana: tendencias y problemas*. Cuadernos universitarios No. 19, México, UAM-Iztapalapa, 1984, 184 pp.

—, *El capitalismo mexicano en los ochenta*. Colección Problemas de México, México, Ed. ERA, 1986, 187 pp.

HEMEROGRAFÍA

Angulo, Carlos. "Las maquiladoras y las reglas de origen del TLC", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 28-36.

BANAMEX. *Examen de la situación económica en México*, agosto de 1982.

Bernier, Richard E. "Soluciones eficaces de costo, a nivel regional, en la industria maquiladora", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 87-97.

Bustamante Anchondo Carlos. "El programa de "banderas verdes" y los parques industriales", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 163-166.

El Nacional. "Reiteran CTM y CT total rechazo a modificar la Ley Federal del Trabajo; no al aumento del IVA", 4 de julio de 1995, p. 10.

Frieden, Jurg. "Endeudamiento y fuga de capital. Los flujos financieros internacionales en la crisis de México, 1981-1983" en *Investigación Económica* No. 170, octubre-diciembre de 1984, UNAM, Facultad de Economía, pp. 57-73.

Glick Leslie, Alan. "Los acuerdos paralelos del TLC y su impacto potencial sobre la industria maquiladora", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 60-70.

González-Arechiga, Bernardo. "Estructura de la industria maquiladora de exportación: un ensayo de interpretación y búsqueda de conceptos", en *Investigación Económica* No. 188, abril-junio de 1989, pp. 115-149.

Gutiérrez Camposeco, Vicente. "La nueva cultura laboral", en *El Economista*, 31 de julio de 1995, p. 10.

- Martín**, Mónica, "Lógica, la incursión de México en la Cuenca del Pacífico", en el *Excelsior*, sección finanzas, 4 de mayo de 1992, p. 1.
- Mendelowitz**, Allan Y., "Las maquiladoras y la controversia del empleo en los Estados Unidos", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 71-81.
- Miles**, Michael M., "La industria maquiladora y la aduana de los E. U.: las perspectivas en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 135-148.
- Monroy**, Mauricio., "Aspectos fiscales y la industria maquiladora en México", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 149-156.
- NAFINSA**, "Plan Nacional de Desarrollo", resumen, en *El mercado de valores*, 11 de julio de 1984
- Opalín**, M. León., "Las maquiladoras en México y el medio ambiente", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 129-133.
- Pasero**, Manuel F., "La evolución legal mexicana y la industria maquiladora", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 46-51.
- Pavón** Liliane e Isabel Becerri, "Los acuerdos han puesto en jaque a la sociedad y planta productiva" en *El Financiero*, 30 de julio de 1996, p. 1.
- Pescador**, Fernando., "Las empresas integradoras: el ejemplo de Gucci" en *El Financiero*, sección economía, 26 de diciembre de 1996, p. 8.
- Ramos**, Ignacio X., "Inversión extranjera directa: la otra alternativa", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 37-45.
- Ranger**, Edward M., "La estructura reglamentaria ambiental en México y su impacto sobre la industria maquiladora" en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 107-121.
- Ruiz Duran**, Clemente, "Desempleo: preocupación mundial" en *El Nacional*, 4 de julio de 1995, p. 23.
- Senzek**, Alva, "México establece cabeza de playa en Singapur", en *El Financiero*, sección economía, 31 de julio de 1996, p. 26.

- Sosa Bravo, Sergio.**, "¿Por qué sólo el 2% de los insumos utilizados por la industria maquiladora son mexicanos?", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 82-86.
- Stinson Ortiz, Yvonne.** "El financiamiento: talón de Aquiles del comercio exterior", en *El Financiero*, sección economía, 16 de diciembre de 1996, p. 36.
- UNITE / David Márquez Ayala.** "Reporte económico", en *La Jornada*, 30 de octubre de 1995, p. 57.
- Vargas, Lucinda.**, "El pronóstico para la Industria Maquiladora con el TLC", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 14-22.
- Wilson, Patricia A.**, "En aumento en el contenido nacional en las maquiladoras. El papel de las asociaciones comerciales y políticas públicas", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 98-106.
- Yaffe, D. y P. Bullock.**, "La crisis tal y como se presenta", en *Críticas de la Economía Política*, No. 7, México, Ediciones el Caballito, abril-junio de 1979, pp. 4-30.
- Zabludovsky Kuper, Jaime.**, "La industria maquiladora: pionera de la globalización mexicana y el TLC", en *Reseña anual de la Industria Maquiladora 1993-1994*, SEGUMEX-INBURSA, México, enero de 1994, pp. 7-13.