



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“LA IMPORTANCIA DE LA MAQUILADORA EN
“EL VARAL”, ABASOLO, GUANAJUATO.
UN ESTUDIO DE CASO.**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

PAULINA ABRIL MARTÍNEZ CABRERA

ASESOR:
ALFREDO CORDOBA KUTHY



MEXICO D.F.

2007



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

“Todo lo puedo en Cristo que me fortalece” Fil. 4:13

Doy infinitas gracias...

A dios, por darme la fuerza necesaria para seguir adelante.

A mis padres, Lidia y Roberto quienes me enseñaron desde pequeña a luchar para alcanzar mis metas. Mi triunfo es el de ustedes, gracias por ser los mejores y estar conmigo incondicionalmente.

A mis hermanos: Itzcóatl, Roberto e Itzel, por creer en mí y dedicar gran parte de sus vidas conmigo, por darme aliento para la ardua tarea de caminar hacia la perspectiva de un nuevo día; de verdad serán inolvidables.

A mi tío Pedro, por mostrarme que el conocimiento es el mejor camino para mejorar cada día.

A mis tías: Carina y Eva por mostrarme que la vida no es complicada, y que la madurez es la herramienta más importante para comprenderla.

A mis abuelos, porque sería difícil imaginar el andar cotidiano sin recordar su comprensión, su apoyo inmenso y su amor.

A las familias: Martínez y Cabrera, por sus interminables palabras de comprensión, amor y aliento.

A Marlon Rodrigo, quien siempre me motivó a seguir adelante y porque nunca dudo que lograría este triunfo, por aconsejarme, regañarme, compartir sonrisas y llantos en todo este tiempo. Será difícil olvidar todos esos momentos mutuamente regalados.

A mis amigos: Ana, Abigail, Pablo, Verónica, Efrén, Israel, Marco, Melissa, Pedro, Joaquín, gracias a ellos sé lo que es la amistad verdadera, valor importante en mi vida, gracias por permitirme conocerlos y ser parte de su vida. Por ayudarme y estar conmigo a lo largo de la carrera, y aun después...

A mi asesor de tesis, Alfredo Córdoba por todos sus consejos, sus formidables clases, su paciencia y por compartir su conocimiento conmigo e inspirar en mí, admiración y cariño.

A los sinodales, por sus valiosas aportaciones que enriquecieron esta versión final.

A la Facultad de Economía, por todos los momentos inolvidables que tuvieron lugar en ella.

A el Varal, por otorgarme los mejores recuerdos de mi niñez.

Por último quiero dar las gracias a todos aquellos que me han devuelto una sonrisa y todos aquellos que aparecieron de manera espontánea en mi vida, gracias por los formidables momentos.

INTRODUCCIÓN	iii
LITERATURA RELEVANTE	6
Enfoque macroeconómico	6
A.1 Teorías del comercio internacional	6
A.2 La ventaja absoluta	6
A.3 La ventaja comparativa	7
A.4 La teoría heckscher – ohlin	8
A.5 Modelo del ciclo productivo	8
B. Teorías de economía Marxista	9
B.1 Teoría de la dependencia	9
B.2 Teoría de la internalización del capital	9
C. Microeconómico	10
C.1 Teoría de Stephen Hymer	11
C.2 Teoría del alcance global	11
C.3 Teoría de la internalización	12
C.4 Paradigma ecléctico de Duning	12
Capítulo uno: ¿qué son las maquiladoras y cómo operan?	
1.1. Definiciones de maquiladora	14
1.2. Origen de la palabra maquiladora	14
1.3. Sistemas de producción en la IME	15
1.4. Formas de fabricación en México	16
1.5. Factores de localización de la IME	17
1.6. Diferencia entre la IME y la industria manufacturera	17
1.7. Ramas de actividad	18
1.8. Elementos que conforman la IME	18
1.9. ¿Cómo nace la IME, en México?	19
1.10. Origen de la IME, en México	20
1.11. Desarrollo de la IME	20
1.12. El inicio de operaciones de la IME 1964 –1982	20
1.13. Consolidación de la IME, 1982-1995	21
1.14. Auge del sistema maquilador 1995-2001	23
1.15. ¿Fin del programa maquilador? 2001- 2007	26
1.16. Marco regulatorio en México	26
1.17. Implicaciones del TLCAN, en la Legislación de la IME	26
1.18. Primera etapa 1994-2000	27
1.19. Segunda etapa 2001-2008	27
1.12 Legislación norteamericana en cuanto a la IME	29
1.13 Programas de Fomento en la IME	30
Capítulo dos: “La Industria Maquiladora en el estado de Guanajuato”	
2. Descripción del Estado	33
2.1. La IME, en Guanajuato	34

2.1.1.	Número de establecimientos	35
2.1.2.	Producción	36
2.1.3.	Productividad	37
2.1.4.	Salario mínimo	38
2.1.5.	Personal ocupado	39
2.1.6.	Insumos consumidos	40
2.1.7.	Políticas estatales de fomento a la IME en Guanajuato	41

Capítulo tres: “¿El Varal una comunidad en Transición?”

3.	Ubicación geográfica	41
3.1.	Una breve historia de la comunidad	41
3.2.	Costumbres	43
3.3.	Cultura	44
3.4.	Religión	45
3.5.	Población	46
3.6.	Otros indicadores	47

Capítulo cuatro: Metodología Estadística

4.	Metodología estadística	50
4.1.	Métodos objetivos	50
4.2.	Métodos subjetivos	50
4.3.	La encuesta	50
4.3.1.	Ventajas	51
4.3.2.	Desventajas	51
4.4.	Determinación de la muestra	51
4.4.1	Métodos de muestreo no probabilísticas	52
4.4.2	Métodos de Muestreo probabilísticas	52
4.4.2.1	Muestreo aleatorio simple	52
4.4.2.2	Muestreo aleatorio sistemático	52
4.4.2.3	Muestreo aleatorio estratificado	53
4.4.23	Muestreo aleatorio por conglomerados	54
4.5	Calculo del tamaño de la muestra	55

Capítulo cinco: “Aplicación de la Encuesta”

5.	Resultados de encuesta a trabajadores de las maquiladoras	
	En la comunidad del Varal	58
5.1	Características sociodemográficas de la mano de obra	59
5.1.1	Sexo	59
5.1.2	Estado civil	60
5.1.3	Recursos familiares	61
5.1.4	Educación	61
5.1.5	Ocupación anterior	61
5.2	Condiciones laborales	63
5.2.1	Salario	63

5.2.2	Jornada laboral	64
5.2.3	Capacitación	64
5.2.4	Ritmo de trabajo	64
5.2.5	Puestos de trabajo	65
5.3	Prestaciones sociales	65
5.3.1	Aguinaldo	66
5.3.2	Vacaciones	66
5.3.3	Licencia de maternidad	66
5.3.4	Transporte	67
5.4	Afiliación al sindicato	67
5.5	Cambios en la comunidad desde la perspectiva de los trabajadores	67
5.6	Costumbres	70
6.	Resultados de la encuesta de los habitantes de la comunidad	71
6.1	Características sociodemográficas de los habitantes del Varal	71
6.2	Cambio social	71
6.3	Cambio económico	71
	CONCLUSIONES	72
	ANEXO	76
	BIBLIOGRAFIA	83

INTRODUCCIÓN

Ante el proceso de globalización, las mujeres se han incorporado al trabajo remunerado como respuesta al crecimiento industrial. Esto ha traído una gran cantidad de empleos, específicamente en la industria maquiladora de exportación. Sin embargo, las condiciones de trabajo son diversas dependiendo del centro laboral y la rama de producción, entre otros factores.

El estado de Guanajuato no escapa a esta realidad, actualmente existen 12 corredores industriales, de los cuales la mayor producción es de alimentos, bebidas y tabaco, además de textiles, prendas de vestir e industria del cuero. En teoría, las maquiladoras deben contribuir al desarrollo de la región, sin embargo, por las características de El Varal, Abasolo, Guanajuato, no se han dado estas condiciones; por tanto se hará el estudio correspondiente para verificar los efectos por los cuales se instala la industria maquiladora y las repercusiones que tiene para atenuar los diversos problemas económicos y sociales a las comunidades en las que se asientan.

Por lo tanto, este trabajo analizará las condiciones de trabajo que prevalecen en diferentes centros laborales en la maquila de la comunidad. Se explicará qué tipo de trabajo genera beneficios socioeconómicos para las unidades domesticas pero, también, les lleva a estar sujetos a condiciones de trabajo bastante desventajosas; además de analizar las características sociodemográficas de los habitantes de El Varal y su impacto social y económico en la misma.

El documento consta de 5 capítulos y un apartado, en este último se señalan los sustentos teóricos, mientras en el primer capítulo se describirá los antecedentes de la maquila en el país, empezando por la conceptualización, hasta llegar a las políticas que llevaron a la instalación de la industria en la comunidad. En el Capítulo dos, nos acercamos a la operación de la maquila en el estado de Guanajuato, así como su evolución en el mismo, pasando por la productividad y el salario. En el Capítulo tres se hará una descripción breve de la comunidad, que se complementará con los resultados del Capítulo cinco, con base en un estudio de campo, ya que no existe ningún tipo de fuente bibliográfica. En el Capítulo cuatro se describirá la metodología utilizada (encuesta) para la obtención de resultados. En el último Capítulo se describirán los resultados obtenidos en el estudio de caso.

A. Literatura relevante

Al estudiar el comportamiento de la industria maquiladora de exportación, es de suma importancia analizar las teorías económicas que incentivan esta actividad productiva. Para ello existen dos enfoques:

- a) Macroeconómico.
- b) Microeconómico.

a) Macroeconómico

Estas teorías tratan de explicar la dispersión internacional del capital de los recursos productivos, en términos de las dotaciones a los países involucrados en el comercio internacional. Existen dos enfoques en este nivel, los primeros están vinculados a las teorías del comercio internacional y los segundos son las teorías de economía Marxista.

A.1 Las Teorías del comercio internacional

A.1.2 La ventaja absoluta

Adám Smith, en *La Riqueza de las naciones*, postuló que bajo el libre cambio, cada nación debe especializarse en producir ciertas mercancías que podrían producirse lo más eficientemente posible. Algunos de estos productos serían exportados como pago para las importaciones de las mercancías que se podrían producir más eficientemente en otra parte.

A.1.3 La ventaja comparativa

La teoría original de las ventajas comparativas, se debe a David Ricardo, economista inglés, quien postula que lo que origina el comercio son las diferencias productivas, pero que antes de ello está la ganancia. Los países intercambian por necesidad y por conveniencia, importan lo que les es difícil producir, y exportan los productos y mercancías de los países

que son más productivos. A este factor se le denomina ventaja comparativa (Krugman, 2001).

A.1.4 La teoría Heckscher – Ohlin

Esta teoría nos muestra que las ventajas comparativas están influenciadas por la interacción de recursos de las naciones, la tecnología y producción. Y enfatiza que las diferencias existentes entre las proporciones de recursos disponibles en cada país y las proporciones que son utilizadas para producir diferentes bienes es la llamada teoría de la proporción factorial (Krugman, 2001).

De esta manera los países que poseen abundancia en cierto factor de producción tendrán que producir bienes que sean intensivos en dicho factor e importarán bienes que dependan de los factores en los cuales son escasos. Este modelo explica el desarrollo de las industrias como la maquiladora (intensiva en mano de obra no calificada) en países subdesarrollados, donde la mano de obra no calificada es abundante y el capital es escaso.

Y por medio de la teoría de las proporciones factoriales, se explica el flujo de capital entre los países ya que los factores se moverán cada que el producto marginal en otro país exceda el producto marginal en otro país por más del costo en movimiento.

Para que este teorema opere debe existir libre movilidad de los factores productivos y los costos de transporte deben ser mínimos por lo que se trata de mercancías producidas bajo economías a escala (grandes empresas transnacionales con una gigantesca escala productiva). Se requiere un generalizado librecambismo. (Chacholiades, 1989).

A.1.5 Modelo del ciclo productivo

Está basado principalmente en teorías macroeconómicas, pero actualmente es utilizado para fundamentar la dinámica de la inversión extranjera directa. Primero hay que tener en cuenta las empresas que tienen incentivos para innovar, con el propósito de buscar la reducción en los costos de producción, especialmente la relacionada con los costos de la mano de obra. El modelo establece que en la primera etapa del ciclo del producto, la producción se quedará en un país con alto nivel de mano de obra, debido a la incertidumbre propia de la

producción y por la existencia de una baja elasticidad en los precios del producto. Conforme la producción del producto madura, la tecnología se vuelve más difícil de proteger y la elasticidad del precio del producto aumenta, por lo que la empresa comienza una etapa de búsqueda de lugares donde los costos de producción sean menores; de esta forma la empresa pasa de tener una orientación de desarrollo interno a una orientación de inversión al extranjero. Así es como la teoría del ciclo productivo es utilizada como sustento del comercio internacional, ya que la localización de cierta industria dependerá del costo relativo de los factores de producción en diferentes etapas del ciclo (Cantwell, 1991).

Dados los fundamentos anteriores, podemos inferir que los modelos de comercio internacional asumen que las fuerzas del mercado asignan de manera eficiente de los recursos internacionales, y es así que los países menos desarrollados poseen ventajas comparativas en mano de obra calificada y en ciertos recursos, por lo que atraen a la inversión de países desarrollados a través de industrias como las maquiladoras, en el caso de México.

B. Teorías de economía Marxista

Por otra parte, dentro de las teorías macro encontramos aquellas sustentadas en postulados radicales de corte marxista.

B.1 Teoría de la dependencia

La dependencia económica es un fenómeno en el que la producción y riqueza de algunos países está condicionado por el desarrollo y condiciones coyunturales de otros países, a los cuales quedan sometidos en condición de desventaja. El modelo "centro-periferia", describe la relación entre la economía central próspera, y las economías periféricas, aisladas entre sí, débiles y poco competitivas.

El subdesarrollo no es, entonces, consecuencia de la supervivencia de instituciones arcaicas, de la falta de capitales en las regiones que se han mantenido alejadas del torrente de la historia occidental; por el contrario, el subdesarrollo ha sido y es aún generado por el mismo proceso histórico que genera, también, el desarrollo económico capitalista (André Gunder Frank, 1968).

Los mecanismos mediante los cuales el comercio internacional agrava la pobreza de los países periféricos son diversos:

- La especialización internacional asigna a las economías periféricas el papel de productores-exportadores de materias primas, de productos agrícolas y consumidores-importadores de productos industriales y tecnológicamente avanzados.
- La monopolización de las economías centrales permite que los desarrollos tecnológicos se traduzcan en aumentos salariales y de precios, mientras que en la periferia se traducen en disminuciones de precios.

La expansión económica tiene efectos diferentes sobre la demanda de productos industriales y la de productos agrícolas, ya que su elasticidad, respecto a las rentas, es diferente. Cuando los países de la periferia crecen económicamente, sus importaciones tienden a aumentar más rápidamente que sus exportaciones (Velásquez, 2007).

En esta teoría existen varios argumentos en contra del comercio y la inversión extranjera directa, ya que estos son incentivados por varios factores como el crear salidas hacia los excedentes creados en los monopolios capitalistas, la necesidad de generar nuevos mercados y la búsqueda por menores costos de producción por parte de las empresas para tratar de mantener la competitividad internacional. También existe el interés por parte de los gobiernos en los países en desarrollo, ya que buscan mantener estabilidad macroeconómica a través de la creación de empleos, y desviar la atención en los conflictos internos. A pesar de estos factores que incentivan el comercio y la instalación de la IME, los defensores de la escuela de la dependencia siguen considerando que existen efectos adversos en los países menos desarrollados como la especialización en productos primarios que poseen mercados inestables, la dependencia en productos, tecnologías extranjeras, adquiridas bajo términos de intercambio desfavorable.

B.2 Teoría de la internalización del capital

Esta teoría nos habla de la importancia que tiene la nueva división internacional del trabajo, en la relación entre países desarrollados y subdesarrollados, consistente en la distinción de tres circuitos de capital: del dinero, de la mercancía y del capital productivo (Dicken ,

1992). Dicha teoría establece que estos circuitos han tenido diferentes patrones de internalización por lo que, de acuerdo con la teoría de la creación de industrias como la maquila, ha sido un fenómeno ligado al proceso amplio de internacionalización del capital, que tiende a crear la descentralización de la producción y la centralización de los recursos (Jenkins, 1987).

C. Microeconómico

Estos modelos se apoyan, básicamente, en la teoría del productor para explicar el por qué las empresas invierten y por qué deciden producir en lugares situados más allá de sus fronteras.

C.1 El principal exponente de esta teoría es Stephen Hymer

En el análisis de la naturaleza y causas de la inversión extranjera, Hymer introdujo la distinción entre inversión directa y de cartera. A partir de constatar que las diferencias de tipos de interés producen inversiones de cartera, pero no directas, y que la distribución industrial de éstas últimas no difiere mucho de un país a otro, como cabría esperar si su causa fuera exclusivamente las diferencias en rentabilidad, Hymer concluyó que las inversiones directas son movimientos de capital asociados a las operaciones internacionales de las empresas, cuyo fin principal es mantener el control de la producción. Este control permite ya sea eliminar la competencia o bien apropiarse de las rentas derivadas de ciertas capacidades o ventajas; como por ejemplo, mano de obra cualificada, materias primas baratas, acceso al mercado de capitales o de tecnología. (Hymer, 1993).

C.1.2 Teoría del alcance global

Establece que las empresas comienzan con el mercado local y conforme va aumentando su poder, llega un punto donde ya es difícil aumentar las ganancias domésticas, lo que lleva a las empresas a comenzar un proceso de migración a mercados internacionales a través de la

inversión extranjera directa, buscando mantener la competitividad mundial (Cantwell, 1991). Dicho proceso no es una respuesta eficiente a la competencia y las empresas transnacionales explotan sus mejores costos de producción y posición en el mercado, consiguiendo evadir regulaciones y ejercer concesiones en los gobiernos.

C.1.3 Teoría de la internalización

Esta teoría argumenta que la internalización es un medio para superar las imperfecciones del mercado como son: los costos de transacción asociados con las operaciones internacionales, el riesgo y la incertidumbre en los mercados foráneos, o las distorsiones en los mercados provocadas por el gobierno (Duning, 1993).

Finalmente, en los últimos años se ha promovido el intento de integrar todas estas teorías para tratar de explicar la dinámica del comercio internacional pero, sin duda, la más representativa de ellas es el paradigma ecléctico de Duning.

C.1.4 Paradigma ecléctico de Duning

La teoría de Dunning (1973, 1981) pretende integrar las teorías precedentes, sobre la expansión internacional, y ofrece un marco de análisis general capaz de explicar no sólo las causas sino, también, la distribución entre diferentes países, en los que la inversión tiene lugar; defiende la naturaleza ecléctica de su enfoque y permite una aproximación completa a la expansión.

Su contribución consiste en advertir que cada una de las teorías sobre los determinantes de la IED es incompleta. Todas son parcialmente correctas y parcialmente incorrectas; es decir, son relativas como explicación de cualquier ejemplo específico de inversión extranjera directa (Graham, 1992). La principal hipótesis de la teoría ecléctica, es que la inversión directa en el extranjero tendría lugar si se satisfacen las siguientes condiciones:

- *Ventajas específicas de propiedad.* Para que exista la internacionalización, las empresas deben poseer ventajas competitivas de propiedad sobre sus similares de otros países. Estas ventajas toman fundamentalmente la forma de posesión de activos intangibles: propiedad de tecnología, economías de escala, diferenciación, tamaño, mejor capacidad y utilización de recursos.
- *Ventajas de internacionalización.* Suponiendo que las empresas poseen ventajas de internacionalización, como una reducción de costos, debe ser más beneficioso para ella hacer uso de estas ventajas mediante una extensión de sus propias actividades como empresas independientes. Por ejemplo, para reducir los costos, reforzar los derechos de propiedad, proteger la calidad del producto o aspectos gubernamentales (aranceles y control de precios).

El paradigma ecléctico de Dunning (1995) proporciona mayor soporte a nuestra investigación explicativa, para enfatizar las ventajas que tienen las empresas locales y los beneficios que pueden esperar dentro del proceso de internacionalización.

Capítulo I

¿Qué es la IME y como opera?

1. Origen de la palabra maquiladora

Según el Diccionario de la Real Academia Española, el origen etimológico de la palabra “maquila”, proviene del vocablo árabe vulgar *makíla*, que significa medida de capacidad. Surge en la edad media española cuando diversos agricultores acudían a los molinos para que el trigo o aceituna fueran procesados; por lo que los molineros cobraban una pequeña parte del producto (aceite o harina) por dicho trabajo, y a este proceso se le definía como maquilar. Fue hasta el siglo XX cuando se acuña el término de maquila como una forma de producción industrial.

1.1 Definiciones de maquiladora

Según el ABC del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, un establecimiento maquilador se define como: “la unidad económica que en una sola ubicación física, asentada en un lugar permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas y bajo un sólo propietario o control, realiza por cuenta ajena procesos industriales o de servicios destinados a la transformación, ensamble o reparación de mercancías importadas temporalmente que deriven en la producción de bienes y servicios para su posterior exportación y /o venta al mercado nacional.”

Según el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de 1998, reformado en octubre de 2003, define a la maquila como: El proceso industrial o de servicio que implica transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas permanente o temporal para su exportación posterior.

El término *empresa maquiladora de exportación*, define jurídicamente a una unidad productiva que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados para su posterior envío al país de origen. (Mendiola, 1999).

Las maquiladoras, según Jorge Tovar Montañés, son “Centros de trabajo cuya actividad se concentra en el ensamblaje, transformación y /o reparación de componentes destinados a la exportación, como condición necesaria y suficiente para su operación”. “La maquila responde a un proceso de segregación de las diferentes fases del proceso de producción que permite la realización de partes del proceso por diferentes empresas en distintos países, aprovechando así las ventajas comparativas que éstos ofrecen, disminuyendo los costes de producción (Brüssel, 1996).

La maquila se define, entonces, como una actividad productiva compartida. Esta modalidad de producción tiende a acumular menores costos, dado que aprovecha las ventajas comparativas de cada país en que se inserta, según el Centro de Información y Documentación Empresarial Sobre Ibero América (CIDEIBER, 1998).

Con estos elementos, se puede definir el término “maquiladora” como una unidad de producción donde se concentra el proceso de fabricación de un producto que requiere trabajo manual, ya sea de ensamblaje, reparación o transformación, donde los insumos son importados temporalmente, con un destino final, para la exportación de los mismos. También llamado subcontratación internacional.

La maquila, también, es llamada *Zona de Procesamiento para la Exportación* (ZPE), o Zonas franca., principalmente en Centroamérica. En México existe un programa de operación de la industria maquiladora y se define, según el CNIME, como: “un instrumento que autoriza la Secretaría de Economía (antes SECOFI), mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación (del Impuesto al Valor Agregado) y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta”.

1.2 Sistemas de producción en la industria maquiladora

Se pueden dividir en 4 sistemas de producción:

1. *Control Total de Calidad (CTC)*: es un sistema orientado a la integración de los procesos de organización y sistematización de todas funciones, con el fin de producir y suministrar productos y servicios que estén a la altura de la calidad, precio y necesidades del consumidor.
2. *Control estadístico del proceso*: es una herramienta que permite la optimización referida, en mejoras continuas, siempre y cuando se utilice un conjunto de herramientas estadísticas que permiten recopilar, estudiar y analizar la información de procesos repetitivos para poder tomar decisiones encaminadas a la mejora de los mismos.
3. *Trabajo en equipo*: es un grupo de personas que se unen para lograr un resultado entre si; es decir, la consecución de un objetivo o el logro de resultados concretos.
4. *Just in time*: es una forma de pensar y razonar los procesos productivos para impulsar una mejora sustancial en los negocios. Se basa en 5 principios:
 - Producción bajo pedido
 - Minimizar tiempos de entrega
 - Minimizar los tiempos de *stocks*
 - Tolerancia cero defectos
 - Cero paradas técnicas

1.3 Formas de fabricación en México:

- I. *Subcontracting o subcontrato*: Es cuando una empresa extranjera (matriz) contrata a una empresa nacional, para la renta o presta de servicios.
- II. *Wholly owned subsidiary o corporación propia en México*: Es empresa mexicana que opera por sí sola y que es propiedad de una corporación extranjera. Esta compra o renta una planta industrial, contrata personal y administra las operaciones industriales en México para el beneficio de la empresa matriz fuera de México. generalmente esto no ocurre porque la idea de las maquiladoras es abaratar costos.
- III. *In bond industry o enlace en la industria*: Es una industria filial de una empresa extranjera que opera con materias primas que el gobierno Mexicano permite

importar libre de derechos para introducir al territorio mexicano para manufacturas, ensamblaje, reparación u otro proceso. Las compañías extranjeras deben acordar re-exportar la mayoría de esta producción al país de origen. Actualmente solo el 2% es adquirido en empresas mexicanas.

- IV. *Shelter o plan albergue*: Es una forma de operación en México en el cual, las empresas extranjeras le facilitan la tecnología y el material productivo, a empresas mexicanas, sin que estas últimas operen directamente dichos proyectos.
- V. *Joint-venture con un socio mexicano*: Es un contrato de sociedad con un socio mexicano para iniciar una operación específica de maquila en el país.

1.4 Factores de localización de la industria maquiladora de exportación

Existen diversos factores por los cuales una empresa maquiladora se localiza en un lugar determinado, dos de los cuales se enuncian a continuación:

1. *Factores regionales*: constituyen la existencia de elementos óptimos dentro de una determinada región, como: *a)* cuantiosa fuerza de trabajo, *b)* oferta suficiente de servicios de infraestructura industrial, *c)* garantía de determinadas ventajas económicas, *d)* corrientes migratorias.
2. *Factores internacionales*: con la globalización emerge crea una nueva división internacional del trabajo y con ello un proceso que acelera la internacionalización del capital.

1.5 Diferencia entre la industria maquiladora de exportación y PITEX.

Ambos programas son prácticamente iguales, si bien en su origen cada uno perseguía objetivos diferentes (origen del capital), a lo largo del tiempo estas diferencias se han reducido significativamente, lo que refleja que en las últimas modificaciones a ambos

esquemas son iguales. La operación aduanera y los controles son idénticos, la única diferencia que existe hoy en día es en el tratamiento fiscal que reciben las maquiladoras.¹

1.6 Ramas de actividad en la industria maquiladora

Se realizan operaciones en 12 ramas de actividad:

- Alimentos
- Calzado
- Prendas de vestir
- Muebles
- Maquinaria y equipo eléctrico
- Maquinaria y equipo electrónico
- Cuero y calzado
- Productos químicos
- Auto partes
- Materiales y accesorios eléctricos
- Servicios
- Juguetes y artículos deportivos

1.7 Elementos que conforman la industria maquiladora

- Establecimientos
- Personal ocupado
- Horas-hombre trabajadas
- Sueldos, salarios y prestaciones
- Insumos nacionales e importados
- Valor agregado
- Gastos diversos

¹ www.cofemer.gob.mx

1.8 ¿Cómo nace la industria maquiladora de exportación?

Existe una gran divergencia en este punto, algunos autores señalan que surgieron en Japón, como parte del plan para la recuperación económica del país, al término de la Segunda Guerra Mundial, y otros mencionan que la primera maquiladora fue instalada en Puerto Rico. En lo que si se llega a un consenso, es que esta industria fue impulsada por Estados Unidos, como estrategia para la creación de nuevos mercados y la estructuración de los mismos, donde la competencia en la producción y la comercialización son sinónimo de ganancia y una búsqueda exhaustiva para abaratar costos de producción, ya que el *statu quo* mundial, en ese momento, se resumía en dos palabras cuya conjugaciones se divulgaban con bastante rapidez: costos y competencia. Esto se debió a que en ese momento Japón y Europa despuntaban, en el concierto internacional, con su industria recién reconstruida, que daba como resultado una competencia directa.

Esto se tradujo en la búsqueda de nuevos mercados, lo que constituyó el fin principal de esta estrategia comercial, y con ello la globalización es utilizada como herramienta de las empresas regidas por el fundamento que señala: para que una empresa sea competitiva, debe ser competitiva en costos y precios.

Existen varias estrategias para la implementación de este paradigma; aquí expondremos algunos de ellos:

1. Introducción de innovaciones tecnológicas, en los procesos y productos de la manufactura, que suele ser costosos a corto plazo.
2. Abaratamiento de costos, mediante la racionalización de la producción o la relocalización en una zona de menores costos, aprovechando incentivos fiscales, mano de obra e infraestructura.
3. Así surge la recolocación industrial, donde la descomposición de procesos y la desverticalización de las empresas —y con ello la globalización del capital— aparece en primer plano.

1.9 Origen de las maquiladoras en México

El origen de la industria maquiladora en México se da durante la década de los sesenta, principalmente en el año 1964, cuando Estados Unidos suspende el programa que tan ampliamente había difundido después de la Segunda Guerra Mundial: el de los braceros”, que consistía en la concesión un permiso temporal para que los trabajadores mexicanos pudieran entra a trabajar en el sur de los Estados Unidos, generalmente en los campos agrícolas. Esta medida se traduce en desempleo en la frontera norte del país.

A partir de ello, un año más tarde, el gobierno mexicano implementó el programa maquilador, como estrategia mitigante al grave desempleo que azotaba la frontera norte del país —se hablaba de que había 300 000 desempleados—, pero su operación estaba limitada a la frontera norte del país. El debate se daría más tarde. las plantas maquiladoras mexicanas se convirtieron en algo controversial en los Estados Unidos tan pronto como aparecieron. Algunos comentaristas se quejaron de que mientras los braceros habían sido hombres, la nueva fuerza laboral obrera de maquilas estaba enormemente constituida por mujeres. No obstante, la controversia no tuvo tanto que ver con que estos empleos fueran ocupados por las mujeres mexicanas, si no la idea misma de exportar empleos a México.

Así, se comenzó a expandir esta actividad, principalmente en la zona norte el país, porque constituía “una de las utopías fiscales más rentables”, al promover la no migración a los Estados Unidos. Pero el fenómeno se extendió hasta alcanzar niveles inusitados; es decir, a consolidarse como una de las actividades de mayor crecimiento que inyectan mayor dinamismo a la economía, debido a que registra la más alta tasa de crecimiento, además de ser la mayor generadora de empleos productivos, aunque mal remunerados, y ser la responsable de una parte considerable de la exportación de la manufactura que, al dispersarse dentro del territorio nacional, va a conformar una nueva geografía industrial en México.

1.10 Desarrollo de la industria maquiladora en México

Se puede dividir el desarrollo de la industria en 4 etapas, mismas que se describen a continuación.

1.10.1 El inicio de operaciones de la industria maquiladora de exportación: 1964–1982

En 1964 se establece, por primera vez, la política de fomento a la industria maquiladora de exportación, aprovechando el Programa Nacional Fronterizo, cuya característica principal residía en que sólo se establecería en 20 kilómetros de la frontera, y que el mayor porcentaje de inversión tenía que ser mexicano. Un año más tarde, se formaliza el Programa y se construye el primer parque industrial en Ciudad Juárez, con 12 establecimientos. Para 1970, la industria maquiladora tenía aproximadamente 20 000 empleados.

De 1971 a 1973, se establece el marco regulatorio para la operación de la industria maquiladora de exportación en el país, al agregarse el Código Aduanero, que fungiría como Reglamento para la actividad maquiladora. Bajo esta iniciativa, se efectúan diversas modificaciones para que el sistema maquilador pudiera operar en todo el territorio nacional, con la excepción de zonas de concentración industrial fuerte, como la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Además, se establece como requisito que las empresas requerirían de la autorización del “Programa Maquila”.

Por último, se promulga la ley de promoción de la inversión en México y regulación de la extranjera, que permitía a las maquiladoras extranjeras instalarse con el 100% de capital extranjero; exceptuando la rama textil, que debería contar con 51% de capital nacional como mínimo. También, se incrementa en 30% el número de establecimientos maquiladores en municipios como Nogales, Agua Prieta, Ensenada, Mexicali, Tecate, Tijuana, Acuña, Piedras Negras, Reynosa y Matamoros.

En 1975, el número de establecimientos se había incrementado a 454, con un plantilla de personal ocupado de 67 mil 241 personas. En 1976 se inicia un periodo de recesión en la economía norteamericana, lo que se tradujo en pérdida de empleo en las maquiladoras del país, permitiendo vislumbrar la fragilidad de la inversión extranjera en el país; situación que propicia se acuñe el término de “empresas golondrinas”. En los años subsecuentes se disminuyen aún más los requisitos para la instalación de la industria maquiladora; como único requisito necesario se le demanda contar con un permiso de importación de insumos extranjeros para el inicio de sus operaciones.

1.10.2 Segunda etapa. El inicio de las reformas económicas neoliberales y la consolidación de la IME: 1982-1995

En 1982 el país atraviesa con una crisis económica de gran alcance, pero en la maquila se observa un importante crecimiento en el número de plantas instaladas, revirtiendo la contracción en la industria registrada en los años setenta. Un año más tarde, se establece el primer decreto para el fomento de la industria maquiladora de exportación, cuyos objetivos eran los siguientes:

1. La integración de la tecnología a la industria nacional
2. La creación de empleos y capacitación de la mano de obra
3. Captación de divisas
4. Distribución del ingreso de forma más equitativa
5. Aprovechamiento de la capacidad ociosa

Además, en este año se hizo hincapié en que sólo 20% del volumen de la producción de la IME podía destinarse al mercado nacional. Con dicho proceso comienza la desregulación de aranceles para la industria maquiladora.

En 1985, las importaciones de algunos semiconductores y partes de computadoras quedaron libres de impuestos². En 1986, se adiciona a las importaciones un cargo por uso de derecho de aduanas.

Para 1989, se establece un nuevo decreto para el fomento de la actividad maquiladora. Cinco años más tarde se retoma el decreto para adecuarse al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), donde se ofrecen mayores facilidades para la introducción de mercancías al país, de la cual 50% de la producción se podía destinar al mercado nacional.

La devaluación del peso, en 1994-1995, repercutió de manera significativa en los resultados financieros de la industria maquiladora de exportación, ya que situó los salarios entre uno de los más bajos del mundo.

1.10.3 Tercera etapa. Auge del sistema maquilador: 1995-2001

². Buitelaar, Rudolf M., *La Industria Maquiladora y el Cambio Técnico*, Revista de la CEPAL, núm. 67, Abril 1999.

En esta etapa, el TLCAN es parte fundamental para la operación de la industria maquiladora de exportación en México; es decir, de aquí en adelante, todo análisis de la IME debe hacerse, necesariamente, a la luz del mismo. En otras palabras la IME forma parte del TLCAN; es parte integrante de todo el conjunto de inversiones extranjeras en México y del intercambio comercial de México con los demás países, incluyendo a sus socios de Norteamérica (EU y Canadá), ya que aumentó la confianza en los inversionistas extranjeros.

En octubre del 1996, después de iniciada la implementación del TLCAN, a la Secretaría de Economía, antes la SECOFI, le fue otorgada el poder de denegar o cancelar permisos existentes si determina que las operaciones de la maquiladora tienen un efecto adverso a la industria nacional mexicana de no-maquiladoras. Esta fue una medida protectora para mitigar los efectos de permitir a las maquiladoras vender sus productos dentro del mercado mexicano. En este mismo año, se suman como estados maquileros importantes Aguascalientes, Guanajuato y Puebla. Sinaloa aporta un número poco significativo de establecimientos en 1997. Aguascalientes cuenta con 89 establecimientos en 1999, Guanajuato con 69 y Puebla con 90, para el mismo periodo.

En 1998, México se convierte en el segundo socio comercial más importante de los EUA desplazando a Japón. Los productos y servicios de las compañías mexicanas y de las extranjeras, establecidas en el país, lograron venderse fácilmente en el mercado estadounidense, gracias al exponencial crecimiento en el consumo de ese país, conjugado con las ventajas ofrecidas por el TLCAN.

En 1999, 80% de los empleos se ubicaba en las zonas fronterizas. Del total nacional de mano de obra empleada, 60% eran mujeres. En este periodo se registra un gran auge en la industria maquiladora que constituye una fuente importante de empleo al registrar, en octubre del año 2000, un total de 1 347 803 empleados. El personal ocupado representaba 47% de las exportaciones totales y 39.4% del empleo manufacturero.

1.10.4 Cuarta etapa. ¿Fin del programa maquilador?: 2001-2007

Las nuevas regulaciones implementadas por el “programa maquilador”, a fin de cumplir con el artículo 303 del TLCAN, fueron anunciadas en el Diario Oficial de la Federación, implementándose durante el mismo año.

Durante este periodo, el sector se había consolidado como una de las actividades más dinámicas de la economía en los últimos tiempos, pero inició un periodo de recesión en el año de 2001, que puso de manifiesto la dependencia de México con la economía norteamericana; la cual iniciaba una etapa de estancamiento que se convertiría en recesión.

Entre octubre del año 2000 y marzo de 2002, el empleo en las maquiladoras cayó en casi 277 000 puestos, que constituyen el 21% de la planta laboral del sector. Se recuperó en la primavera del 2003 y decayó nuevamente. Las causas habituales de las fluctuaciones en las maquiladoras (la demanda de EE.UU. y los factores de costo mexicanos) se comenzaron a mover en direcciones que inducían al crecimiento (Gruben, 2004).

Según Cifras del INEGI, en 2002 el PIB maquilador registró una caída de -9.1%, en términos reales, respecto al del año anterior. Las actividades que más influyeron en este resultado fueron las de los productos metálicos, maquinaria y equipo; textiles, prendas de vestir e industria del cuero; así como las tipificadas como “otras industrias manufactureras”.

En marzo de 2004, esta crisis ocasionó que se redujeran significativamente el número de establecimientos maquiladores en el país, de 3 630 en 2001 a 2 813 en 2004. En junio de 2004 se registró un repunte de 6.7% en el nivel de personal ocupado que, con lo registrado en 2003, significó que al cierre del primer semestre de 2004 los niveles de empleo registraron un crecimiento de 2.1%. Sin embargo, estas cifras positivas no compensaron los 304 700 empleos perdidos en 2001, 2002 y 2003.

En 2006, la industria maquiladora de exportación, a nivel nacional, dio empleo a 1 191 250 personas, cifra 2.7% mayor que la registrada en el tercer mes del 2005. Por lo cual la industria comienza con un periodo de crecimiento que es reflejo del incremento de la demanda de productos mexicanos por parte de la economía de Estados Unidos, la cual inicia un periodo de crecimiento.

En el cuadro siguiente se pueden visualizar las cuatro etapas en la evolución de la maquila en México.³

Cuadro 1

Generación	Proceso	Características	Desventajas
1ª. Generación (1964-1982)	Ensamblado manual simple.	<ul style="list-style-type: none"> • Basadas en intensificación del trabajo manual. • Maquila de ropa • zapatos • Pelotas deportivas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Escasa integración con la economía local. • Contratación de personal no calificado y femenino. • Bajos salarios. Se permite vislumbrar condiciones de trabajo bastante desventajosas.
2ª. Generación (1983-1994)	Ensamblado manual complejo (exige mayor calificación y el uso de ciertos instrumentos de precisión.	Basadas en la especialización productiva y racionalización del trabajo (Just in time, control de calidad total). Maquila de materiales y componentes electrónicos).	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento en la proporción de Obreros, técnicos e ingenieros (mano de obra masculina). • Hubo una mejora en las condiciones de trabajo respecto a la primera generación, pero estos cambios no repercutieron en lo sustancial. • El peso siguió repercutiendo en los obreros.
3ª. Generación (1995-2002)	Ensamblado Integral, que incorpora algunos procesos de preensamblado y exige el uso de una tecnología algo más avanzada.	basadas en competencias intensivas en conocimiento, maquila electrónica de autopartes, motores, computadoras-	Se muestra el desarrollo de centros técnicos, como el trabajo basado en conocimiento especializado, con obreros de alta calificación pero con bajos salarios.*

Fuente: Elaboración propia con datos de Hualde, Alfredo (2002).

³ Alfredo Hualde, hace referencia al sentido evolutivo de las generaciones: "ya que podría pensarse que la evolución progresiva de las maquiladoras es algo que se dio en el pasado y que continúa en el futuro. Sin embargo, en lo que se refiere a las generaciones, se dejó claro que no se hablaba de ello como una tendencia lineal; mucho menos con el sentido teleológico, si no se trata de plasmar una evolución que tiene rasgos interesantes a los que otros autores han referido.

1.10.5 Marco regulatorio en México

Según CNIME (2007), el marco jurídico del Programa de Maquila de Exportación incluye los ordenamientos y disposiciones legales y fiscales siguientes:

1. Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de junio de 1998 y el diverso que lo reforma del 13 de noviembre de 1998 y 30 de octubre de 2000.
2. Ley Aduanera y su Reglamento.
3. Resolución Miscelánea de Comercio Exterior y sus Reformas.
4. Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y su Reglamento.
5. Ley del Impuesto sobre la Renta y sus Reformas.
6. Código Fiscal de la Federación y sus Reformas.

En octubre de 2002, se crea el esquema de empresas certificadas para prever facilidades, tanto fiscales como de operación aduanera, que promuevan la competitividad de las empresas. Esta figura fue concebida y desarrollada, desde un principio, por iniciativa del CNIME, a favor del sector exportador.

7. Decreto de noviembre de 2006, donde se unifica en un mismo programa estadístico a las encuestas orientadas a la medición de las manufacturas de transformación y particularmente a las actividades de maquila de exportación.⁴

1.11 Implicaciones del TLCAN en la legislación de la industria maquiladora de exportación

El TLCAN se propuso reducir los impuestos de aduana de los bienes importados de Estados Unidos a través de México. En este acuerdo, se establece que la industria maquiladora puede importar insumos así como materias primas libres de impuestos para el proceso de transformación del producto. A partir del 1 de enero de 1994, se definen tres etapas por las cuales el TLCAN tiene un impacto significativo en la industria maquiladora

⁴ www.inegi.gob.mx

de exportación. A continuación se da una breve descripción de las tres etapas comprendidas:

1.11.1 Primera etapa: 1994-2000

Comprende una etapa denominada de producción compartida; es decir, que un porcentaje de la producción pudo ser destinada al mercado nacional. En 1994 fue de hasta 55% del valor de las exportaciones anuales del año anterior, mientras que el año siguiente se incrementó en 5 % y así sucesivamente, hasta llegar al año 2000, periodo en el que alcanzó 85% del valor de las exportaciones anuales del año anterior destinadas al mercado nacional, como tope permitido.

1.11.2 Segunda etapa: 2001-2008

El año 2001 constituye el periodo a partir del cual este tratado se convirtió en la única herramienta necesaria en lo que respecta al marco legal para importación de productos exentos de impuestos de la aduana procedentes de las maquilas mexicanas. En esa fecha, las disposiciones del TLCAN eliminaron gradualmente las exenciones arancelarias irrestrictas de componentes y equipos importados procedentes de las maquiladoras. El capital invertido podía ser de origen extranjero, en 100%, además de que se les eximía de pagos aduanales. Sumado a lo anterior, en términos fiscales, hubo una transformación importante, ya que eran consideradas como “centros de costos” o “entidades de negocios temporales”, lo que les había permitido el acceso a un tratamiento preferencial; lo cual les absolvía de ciertos pagos, como el ISR. Pero a partir del año 2000, son consideradas como “centros de utilidades”, lo que implica que están sujetas al pago de impuestos de importación y derechos pero, también, pueden utilizar un programa de diferimento de impuestos para importaciones, al amparo de programas de maquila.

Además, impusieron las reglas que requerían los componentes mínimos de origen norteamericano de las partes ensambladas (50% y en algunos casos aún más) para el libre movimiento de los productos entre México, los Estados Unidos o Canadá⁵. Por otra parte, toda maquila quedó libre, en términos de impuesto, ya que sólo pagaron ISR y las

⁵ Ver Artículo 131 y 133 del TLCAN.

exportaciones estuvieron exentas del pago de IVA los países miembros del TLCAN. Por lo que se refiere a la industria nacional, pudieron destinar toda su producción al mercado local, si así era requerido, no quedando exentas del pago del IVA de acuerdo a la partida 97.30.

Además de incluir la devolución de impuestos a las empresas de la industria maquiladora, de acuerdo con el menor valor del total de los aranceles para la importación pagados en EE. UU o Canadá por la importación del producto final que se exporta a México, mientras que a los insumos no incorporables se les exento del esquema de importación temporal.

La exención de impuestos que México otorga a la importación de bienes intermedios extranjeros, que se reexportan después de procesarlos, es refrendada hasta el 1 de enero de 2001 para todos los países, sean o no miembros del TLC, pero después de dicha fecha sólo se aplicará a la importación temporal de bienes originarios de Estados Unidos y Canadá.⁶

La industria maquiladora de exportación estuvo exenta del impuesto sobre el activo hasta el ejercicio del año 2000; debido al cambio de la Ley del Impuesto Sobre la Renta se eliminó la exención y desde enero del 2001, y hasta diciembre de 2002, las empresas tuvieron que pagar esos impuestos si les correspondía.⁷ La exención del impuesto sobre el activo se introdujo de nuevo en las modificaciones de 2003, como un artículo transitorio; esta disposición establece que la exención entra en vigor para los ejercicios 2003 a 2007. La exención se aplica de manera proporcional a la parte de la producción que sea exportada.⁸

Acevedo (2002)⁹ habla de las tres modificaciones que se hicieron:

1. En los impuestos de la importación se eliminó la exención de derechos de importación con forme a los artículos de 303 del TLCAN.
2. Se eliminó la exención de impuestos *antidumping*.
3. La modificación de los impuestos sobre la renta y los activos de los establecimientos dedicados a la maquila.

⁶ Gambrell, Monica C., "El nuevo papel de las Maquiladoras en México", Ponencia presentada en la reunión anual de la American Sociological Association, en Miami Beach, 1993.

⁷ Echenique, Ximena V., *Capitalismo Global Contemporáneo y Desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México, 1994-2002*, Facultad de Economía, México, 2004.

⁸ Mendoza, Félix Alicia, "El efecto de la eliminación del Impuesto al Activo en la Industria Maquiladora de Exportación" UDLA, México, 2005.

⁹ *Ibidem*

1.12 Legislación norteamericana relacionada con la industria maquiladora de exportación

Harmonization Tariff Shedule 9802.00.60 (HTS)¹⁰

Permite la importación de productos metálicos procesados, aunque no terminados, en el extranjero. La metodología de aplicación es la siguiente: los aranceles se calculan sobre el valor agregado en vez de hacerlo por el total del producto. Los productos deberán haberse procesados en los Estados Unidos antes de ser despachados al exterior.

U.S Generalized System of Preferences (GSP)

Se basa en la libre entrada de aranceles, siempre y cuando los productos ensamblados y manufacturados en México, tengan por los menos un 35% de componentes nacionales; a su entrada a los Estados Unidos califican para una exención.

Harmonization Tariff Shedule (Programa De Armonización Arancelaria). El HTS 9802.00.80

Permite la importación libre de impuestos aduaneros de tejidos y ropa terminada en México con tejidos fabricados y cortados en Estados Unidos. En relación a los tejidos y la ropa terminada, tradicionalmente ingresaron a los Estados Unidos bajo restricciones comerciales especiales, así que la liberación de su comercio debió ser específica.

En el caso de ropa importada bajo 9002.00.80

Permite la importación libre de impuestos aduaneros de tejidos y ropa terminada en México, con tejidos fabricados y cortados en estados Unidos. Pero sólo el valor de los tejidos cortados en los Estados Unidos y de accesorios como botones y cremalleras fabricadas en este país, podrían ingresar exentos de impuestos de aduana.

¹⁰ Gruben, William C., Economic and Financial Review ,Third Quarted, 2001.

El 9802.00.90

Permite la importación, libre de impuestos aduaneros, de tejidos y ropa terminada en México con tejidos fabricados y cortados en Estados Unidos. El valor agregado en México, incluyendo el costo de la mano de obra y gastos operativos, también estarán exentas.

1.13 Programas de fomento en la IME

Existen diversos programas de fomento en México para la industria maquiladora de exportación, ya que desde su inicio esta premisa ha sido fundamental en el Gobierno. Los diversos apoyos a la producción para exportar, que tienen como objeto fundamental el fomento a la productividad y a la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas, enfocándose a que éstas puedan seleccionar libremente de entre proveedores nacionales y extranjeros a aquellos que les ofrecen mejores condiciones de precio y calidad.

Apoyo a las exportaciones

El año de operación de este programa es a mediados de los ochenta, pero ya había sido aprobado desde los años sesenta en la zona fronteriza del país. Va dirigido a la industria maquiladora de exportación, con el objeto primordial de crear fuentes de trabajo en esa zona.

Programa de Importación Temporal para la Producción de Artículos de Exportación (PITEX)

Entra en operación en 1985, para la creación de nuevos esquemas de producción. Y consiste en brindar estímulos para que puedan importar temporalmente de cualquier parte del mundo y sin el pago de los impuestos de importación (acorde a lo dispuesto en los tratados internacionales celebrados por México), impuesto al valor agregado y, en su caso, cuotas compensatorias, según corresponda, las materias primas, maquinaria y equipo con

las características necesarias para la fabricación de sus productos de exportación, permitiendo así el incremento y fortalecimiento de la actividad exportadora.

Draw Back

Se refiere a la devolución de impuestos de importación de las mercancías importadas definitivamente e incorporadas a artículos posteriormente exportados, para la creación de nuevos esquemas de producción.

Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y Ferias Mexicanas de exportación (FEMEX)

Con la finalidad de abrir canales de comercialización y orientar eficientemente la oferta, se implementaron esquemas que fortalecieran la competitividad de las empresas exportadoras en el mercado internacional, incluyendo a las pequeñas y medianas.

Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Para apoyar la competitividad en el exterior, se constituyó este mecanismo de apoyo para disminuir los costos administrativos y la simplificación de trámites.

Programa de proveedores nacionales de exportación (PRONEX)

Con el objeto de otorgar a la comunidad exportadora los mecanismos necesarios para mantener su competitividad en el mercado, se diseñó este mecanismo, además de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero.

Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)

La creación de los programas de promoción sectorial obedece a la necesidad de elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales, de

promover la apertura y la competitividad comercial con el exterior como elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista, así como de establecer instrumentos para fomentar la integración de cadenas productivas eficientes.

En los últimos años la planta productiva mexicana se ha integrado de manera importante al proceso de globalización económica, lo cual le ha permitido ubicarse como el octavo país exportador a nivel mundial.

Adicionalmente, el TLCAN establece que a partir del octavo año de su vigencia la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado, y que, con tal propósito a partir del 1 de enero de 2001 se igualó el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano.

Además que la proveeduría no norteamericana de insumos y maquinarias es crítica para ciertas industrias y que éstas requieren contar con condiciones arancelarias competitivas para abastecerse de insumos y maquinarias no norteamericanas.

En atención a lo anterior, el Gobierno Federal decidió establecer condiciones competitivas de abasto de insumos y maquinaria para la industria exportadora y propiciar una mayor integración nacional de insumos.

Capítulo II

La industria maquiladora en el estado de Guanajuato

2. Descripción del estado

Guanajuato tiene una extensión territorial de 30 460 km², que corresponde al 1.6 % del territorio nacional. Limita al norte con Zacatecas y San Luis Potosí, al este con Querétaro, al sur con Michoacán y al oeste con Jalisco. Cuenta con una población, al año 2005, de 4 893 812 habitantes, de los cuales 52.4% son mujeres.

Está dividida en 46 municipios y cuenta con cuatro áreas urbanas: León, Irapuato, Salamanca y Celaya; además de varias ciudades pequeñas, pero importantes, como Guanajuato, que es la capital del estado: Dolores Hidalgo, San Miguel Allende, San Luis de la Paz y Silao.

Guanajuato es un estado que basa su economía en 9 actividades industriales que generan una importante derrama económica, esto nos demuestra la fortaleza y diversidad productiva que tiene la entidad.

Las actividades económico-industriales presentes en Guanajuato son:

- Automotriz y autopartes.
- Cuero-calzado
- Textil-confección
- Artesanal
- Comercio y servicios
- Alimentario
- Construcción
- Minero
- Turismo

Actualmente cuenta con una inversión extranjera directa de 5 645 millones de dólares, que promueven la creación de 69 080 nuevos empleos directos .

Los sectores que más inversión han registrado son: la industria productora de autopartes, la automotriz, de servicios, generación de energía, el sector alimentario, agroindustrial, de comercio y confección.

El PIB del estado de Guanajuato, en el año 2004, fue de 22 184 millones de dólares, que representa el 3.9% del PIB nacional y lo ubica como la séptima economía del país, solamente superado por el Distrito Federal, estado de México, Nuevo León, Jalisco, Chihuahua y Veracruz.

2.1 La Industria maquiladora de exportación en Guanajuato

El estado de Guanajuato se ha caracterizado como un promotor activo para lograr la atracción de empresas y sus incentivos gubernamentales son parte fundamental de esta estrategia, lo cual han aprovechado empresas de diferentes ramos. Actualmente cuenta con 10 parques industriales y desde 1996 se ha constituido en un estado maquilero importante. Sin embargo, la industria maquiladora de exportación no ha despuntado y su desarrollo aún es incipiente.¹¹ Autores como A. Alonso (2004), han construido un índice de concentración de la industria maquiladora que presenta un panorama nacional, permitiendo identificar el lugar que ocupa el estado:

- Zona de alta concentración: Baja California Norte y Chihuahua.
- Zona de concentración media alta: Coahuila, Sonora y Tamaulipas.
- Zonas de baja concentración: Durango, Guanajuato, estado de México, Puebla y Yucatán.

Como se observa, Guanajuato es una zona de baja concentración de la industria maquiladora, El INEGI, señala que en esta entidad federativa las divisiones de la actividad económica que contribuyen, en mayor proporción, a la producción generada por la industria maquiladora de exportación son:

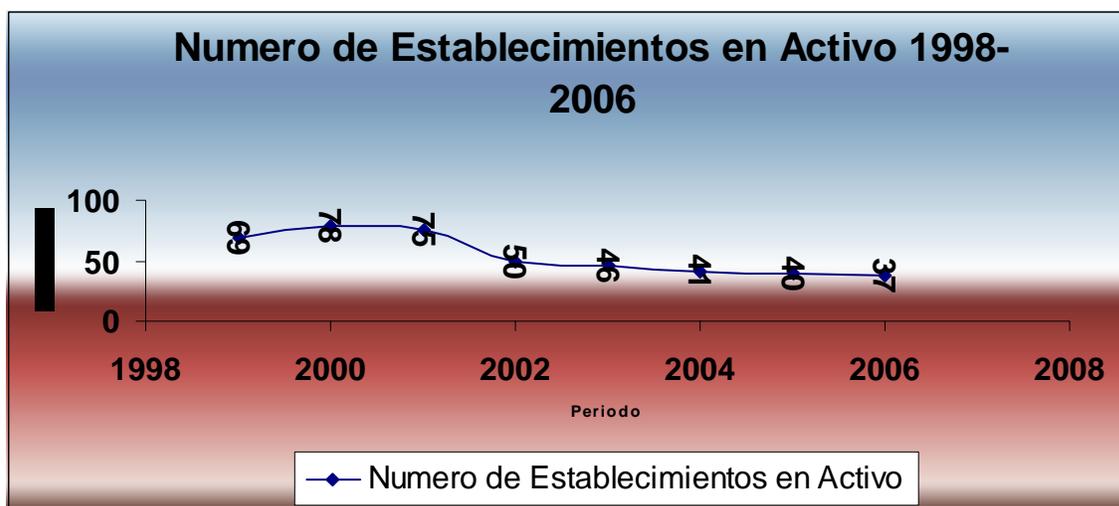
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco.
2. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

¹¹Citado por Adriana Martínez, en "El Papel de Incentivos en la Capitalización del Conocimiento. El caso de una Empresa Maquiladora en León". Congreso Nacional AMET, 2006.

2.1.1 Número de establecimientos

De enero de 1994, con la entrada en vigor del TLCAN, al año 2000, es un periodo fundamental para la IME, ya que representa la consolidación de la misma como motor de crecimiento de la economía nacional en las últimas décadas. La devaluación de 1994 fue un factor determinante para el mantenimiento de los salarios relativos, en niveles inferiores, aunado a un régimen fiscal favorable que constituyó una fuente importante para la generación de empleos. En 1998, la IME contaba con 52 establecimientos en el estado y, en 1999, tiene un crecimiento de 32.7%, que se corrobora con los datos contenidos en la siguiente gráfica:

Gráfico 1



nte: INEGI

Fue

El número de establecimientos tiene una tendencia descendente a partir del año 2000, en donde inicia un periodo de recesión, que se puede explicar por el mal funcionamiento de la economía norteamericana, así como por el descubrimiento de un mejor nicho de mercado en otros países, un cambio en la demanda de factores, además de otros procesos coyunturales. Esto se traduce en menor número de horas trabajadas y un número mayor de despidos por la relocalización de las plantas. Con ello se corrobora la total dependencia de nuestra economía con norteamericana. Para 2006 el número de

establecimientos desciende a 37, es decir, un decrecimiento de -7.5% con respecto al año anterior.

2.1.2 Producción

En el cuadro 1 se presenta el desempeño de la industria maquiladora de exportación, de 1990-2004: la producción de 1990 a 1991 tiene un repunte significativo de 30.37%. En 1994 tiene un descenso de -16.09%, dos años más tarde se observa una estrecha recuperación de 38.61%.; en 2001 tiene un incremento mayor de 76.61% y en 2003 tiene un ligero retroceso del -6.39%.

El consumo intermedio en 2001 tiene un importante crecimiento de 92.63%. El valor agregado bruto tiene un importante crecimiento en 1993 (31.04%), sin duda, el más alto en el periodo de estudio. Asimismo, en 2003 descendió en -7.35%, lo que implica que los productos tienen bajo contenido tecnológico; esto se puede explicar por las características de la industria en el estado, ya que las principales ramas de producción en la IME, dentro de Guanajuato, son productos alimenticios, textiles e industria del cuero.

Cuadro 2

Cuadro 2						
Producción en Guanajuato de la IME, 1990-2004						
Precios constantes, base 1993=100						
Periodo	Producción MDPC	TC Producción %	Consumo Intermedio	TC del CI %	VAB MDPC	TC del VAB %
1990	245,242		170,259		74,983	
1991	319,724	30.37	235,737	38.45	83,987	12.0080552
1992	343,462	7.42	247,082	4.81	96,380	14.7558551
1993	370,426	7.85	244,122	-1.19	126,304	31.0479353
1994	310,800	-16.09	211,811	-13.23	98,989	-21.6263935
1995	376,158	21.02	251,590	18.78	124,568	25.8402449
1996	521,417	38.61	361,050	43.5	160,367	28.7385203
1997	581,064	11.43	399,339	10.6	181,725	13.3182014
1998	626,593	7.83	440,158	10.22	186,435	2.59182831
1999	766,499	22.32	567,638	28.96	198,861	6.66505753
2000	1,099,457	43.43	898,185	58.23	201,272	1.21240464
2001	1,941,771	76.61	1,730,255	92.63	211,516	5.08962995
2002	2,363,320	21.7	2,162,815	24.99	200,505	-5.20575276
2003	2,212,183	-6.39	2,026,428	-6.3	185,755	-7.35642503
2004	2,279,913	3.06	2,087,414	3	192,499	3.63058868

Fuente: INEGI

2.1.3 Productividad

México está sometido a un constante proceso de apertura que, sin duda, que mueve a la economía mundial y a la industria maquiladora bajo una dinámica de alta competitividad. En este contexto, dicho sector es de suma importancia.

La productividad *per capita* ha tenido un crecimiento lento desde 1998, ya que se observa un índice de 10.87; cabe mencionar, que no se ha alcanzado lo producido en años anteriores. Sólo en 2006 se observa un ligero incremento de 35.35%, con respecto al año anterior. Por lo que se refiere a la productividad por establecimiento, se tiene un índice de 10535. Observando este indicador, se muestra que aunque los establecimientos han disminuido en número la productividad ha ido en aumento, lo que se traduce en mayor eficiencia por parte de los establecimientos maquiladores.

Cuadro 3

Cuadro 3 Evolución de la productividad de la IME en Guanajuato, 1998-2006 Precios constantes, base 1993=100					
Periodo	Personal ocupado (A)	Valor agregado de exportación (B)	Número de establecimientos (C)	Productividad <i>per capita</i> B/A =D	Productividad por establecimiento B/C =E
1998	10566	114860	52	10.87	2208.84
1999	12302	126523	69	10.28	1833.66
2000	13416	205654	78	15.32	2636.58
2001	13416	288406	75	21.49	3845.41
2002	14546	317169	50	21.8	6343.38
2003	13760	339825	46	24.69	7387.5
2004	12454	364414	41	29.26	8888.14
2005	11225	352574	40	31.4	8814.35
2006	11025	389825	37	35.35	10535.81

Fuente: INEGI

2.1.4 Salario mínimo

De acuerdo a la clasificación salarial de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, el estado de Guanajuato se encuentra ubicado en el área geográfica “C”; por tanto, el salario establecido para la región es el más bajo en el país y un factor decisivo en el tema de la ubicación de las plantas maquiladoras dentro de la entidad, porque existe una dependencia entre el salario y la ubicación geográfica, pero que tampoco es determinante, ya que influyen también las ventajas comparativas.

<i>Cuadro 4, SMG</i>	
Periodo	Salario Mínimo
1998	26.05* /29.70
1999	29.7
2000	32.7
2001	35.85
2002	38.3
2003	40.3
2004	42.11
2005	44.05
2006	45.81

Fuente: INEGI* Comprende del 1 de enero de 1998 al 2 de diciembre del mismo año.

El salario mínimo ha tenido un comportamiento más o menos constante, subiendo, en promedio, tres pesos anuales y no de acuerdo con la inflación en el estado; esto se traduce en peores condiciones de ingreso para los trabajadores. El periodo que tiene un incremento menor es del año 2002-2003.

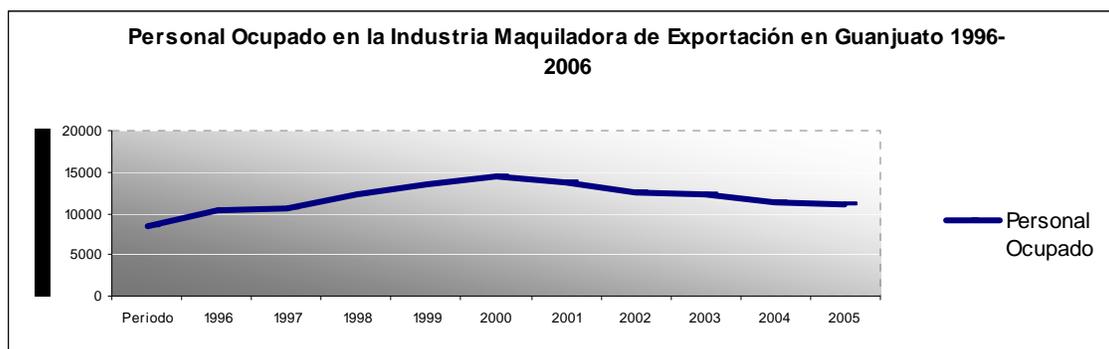
2.1.5 Personal ocupado

En 1997, la IME tiene un importante crecimiento en el empleo (22.68%), que se caracteriza como el periodo de mayor auge de la industria. En 1999 vuelve con un ligero ascenso, de 16.44%. En años posteriores, el incremento es constante; en 2002 retrocede en -5.40%. A

partir de esta fecha, la industria no se ha podido recuperar ya que ha tenido ligeros descensos.

En 2006 el personal ocupado era de 11 025.25, mucho menor a lo registrado en 1997. Esto derivó en un ajuste en el empleo que provocó serias pérdidas, lo cual se tradujo en una de las industrias con más pérdidas en el empleo durante el periodo. La trayectoria del personal ocupado se puede ver en la siguiente gráfica;

Gráfica 2



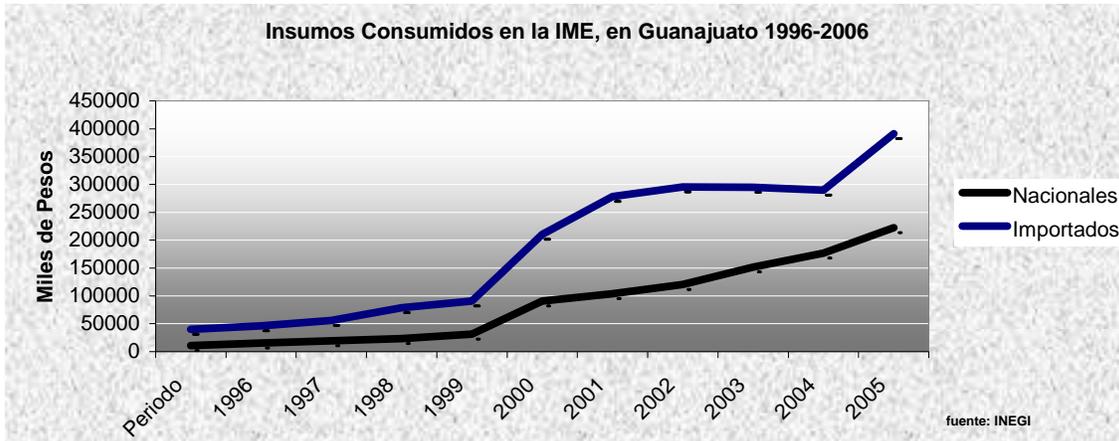
Fuente: INEGI

2.1.6 Insumos consumidos

En 1997, los insumos nacionales consumidos, expresados en miles de pesos, fueron 10 681; se incrementó la demanda de insumos nacionales en 44.26%, donde 98.83 % le correspondió a materias primas. En el 2001 casi se duplicó (188.6%). Asimismo, los insumos importados en la IME, tuvieron un repunte del 40.83% en 1998. A su vez, en el año 2000 tuvieron el mayor ascenso registrado hasta ahora (132.16%).

Como se observa en la gráfica 2, los insumos consumidos en la industria maquiladora de exportación son mayoritariamente importados lo que, en términos de frecuencia, duplica a los insumos nacionales, dejando muy poco valor agregado a la región.

Gráfica 3



2.1.7 Políticas estatales de fomento a la IME en Guanajuato

El establecimiento de la IME obedece a diversos intereses municipales, estatales, nacionales e internacionales, y depende de diversos factores:

1. Económicos: mano de obra barata y abundante en sectores rurales, condiciones laborales flexibles y salarios bajos.
2. Infraestructura: puertos, telecomunicaciones, carreteras, agua, electricidad, venta o renta de terrenos a un costo mínimo.
3. Políticos: facilidades para créditos locales, programas de capacitación y fomento al empleo mediante el Sistema de Capacitación para el Trabajo (SICAT), que consiste básicamente en una capacitación de 3 meses más el pago del primer salario, otorgado por el gobierno Estatal, con la condición de mantener el empleo en un 70% durante tres años. Exención de impuestos sobre importaciones, exportaciones, impuesto sobre la renta y al activo, facilidades aduaneras y control de sindicatos.

Capítulo III

El Varal ¿una comunidad en transición?

3. Ubicación geográfica

12

La comunidad está ubicada en el municipio de Abasolo, Guanajuato, en la localidad 181; con una latitud: 20° 20' 55", longitud 101° 35' 57", altitud: 1695, de tipo rural. Limita al norte con Abasolo, al este con La Ordeña de Parajes, al sur con Michoacán y al oeste con Huanimaro.

3.1 La voz de los suyos. Una breve historia de la comunidad

La historia de la comunidad se ha transmitido, en forma oral, de generación en generación, y en ello han divergido y discutido muchos, pero siempre se llega al mismo principio.

El primer asentamiento en esas tierras se da, aproximadamente en 1875, con la construcción de una noria que se situaba frente de donde se ubica la actual iglesia, construida por don Manuel Cabrera, dueño de la hacienda de Maravillas, situada al sur del poblado, y que se presume fue el fundador quien le puso dicho nombre, debido a que en ese tiempo se sembraban varas de San José; un arbusto de flores blancas, rosas y matizadas, ahora extinto en el lugar.

Se presume que alguien preguntó a don Manuel Cabrera cómo se iba a llamar el nuevo rancho, a lo cual- respondió: "El Varal", por el motivo anteriormente expuesto. Más adelante, en 1937, se le incorporaría "de Cabrera", ya que posteriormente arribó otro asentamiento poblacional que, con el paso del tiempo, se iba a constituir en los antecesores de los "Cabrera", que actualmente habitan la comunidad. Estos ya no tenían nada que ver con el fundador. Los hacendados acaudalados abandonaron la comunidad de El Varal, a raíz de la Revolución, en 1910. Unos de los Cabrera huyen a Penjamo, Abasolo e Irapuato.

Al término del choque revolucionario empiezan a llegar otros personajes, dentro de los cuales destaca Juan Camacho, que tuvo un hijo llamado Jesús Camacho, casado con

¹²Ver mapa en el anexo.

doña flor, llegan a tener una vasta descendencia: Concha, una de sus hijas, se casa con Jesús Espitia, y aquí aparece uno de los apellidos más prolíficos de El Varal. Ignacio Camacho se casa con Isabel Pantoja. Por esas fechas aparece otra prole, “Los Míreles” y los “Cabrera”. Estos apellidos vienen de Dolores Hidalgo y estacan los nombres de Valentín Cabrera, papá de Hilario Cabrera y sus hijos Cidronio, Catalina y Antonio, hasta la fecha sus descendientes viven en el lugar.

Pronto se anexaron los “Cruz”, que venían de Tamazula, como Damacio, Jesús, Gregorio, Abraham y Maria y otros; se presume que su procedencia llegaba hasta Magallanes, municipio de Penjamo, tales como Juan Camacho, Anacleto, Rodrigo y Serapio.

Feliciano Contreras se casa con una hija de Jesús Camacho y aparecen los Contreras. Luego Florencio Contreras, quien se casa con Concha Cabrera, propiciando la unión de los “Contreras con los Cabrera, al tiempo que el Apellido Espitia llegaba desde un pueblo de Michoacán, llamado Conguripio.

Las Primeras doce casas en El Varal de Cabrera, ya conformado como tal, fueron las de Rodrigo Cruz, Leonardo Contreras, Narciso Cruz, Felipe Ríos, Juan Vargas, Jesús Cabrera, Feliciano Contreras, José Enríquez, Rosita Contreras, Jesús Camacho, Gertrudis Camacho, Damacio Cruz y Ramón Míreles. Estas casas eran de adobe, piedra, lodo y techo terrenal, lo que caracterizaba que en la época de calor eran muy frescas y en el frío muy calientitas. La calle principal (ahora la calle Lázaro Cárdenas) era un arroyo y en época de lluvias el agua del cerro se llevaba todo lo que se encontraba a su paso. Se inundaban las casas, se estancaba el agua por algún tiempo. Fue hasta cuando se estaba construyendo la carretera que se hizo un desagüe a la entrada del pueblo para proteger al rancho. No obstante, proliferaban las infecciones y en esa época no había médicos en el poblado, así que la gente tenía que ir hasta Abasolo o Pénjamo, pues sólo había algunos ancianos que ayudaban a parir a las mujeres del pueblo: los maestros Lupe y Domingo.

De 1935 en adelante se empezaron a impartir servicios educativos, ya que Porfirio Ríos, Marcial Espitia y Ramón Vargas impulsaron la construcción de la primera escuela; compraron un solar y la hicieron de adobe, aunque se topaban con muchos obstáculos ya que la gente no estaba de acuerdo, y a cada rato los “claridiaban”. Sin embargo, poco a poco comenzó a funcionar con dos profesores e impartíéndose únicamente el primer grado. En

los cincuenta todavía no existían la organización escolar por grados, a todos se les enseñaban parejo.

En 1956, Jesús Cabrera adquiere un equipo cinematográfico, para proyectar películas de la época de oro del cine mexicano. En 1966 salió la primera generación con primaria completa y al poco tiempo la Comisión Federal de Electricidad envió un oficio a la comunidad y Eduardo Contreras y Jesús Cabrera obtuvieron un convenio para que se electrificara El Varal; corría entonces el año de 1969. Al año siguiente llegó la primera televisión al pueblo y en los años setenta se instaló el centro de salud.

Desde su inicio, la comunidad se dedicaba al trabajo agrícola, cosechando trigo, maíz y algunas huertitas de cominos, chiles y bambieta, verdolagas, cilantro y semita de trigo, que eran siembras en pequeña escala.

En la década de los años ochenta hubo una revuelta en la comunidad, que coincidió con los cambios que se suscitaron en la iglesia católica mundial y que representaba la adecuación de la misa al idioma predominante en cada país, ya que anteriormente se daba en latín. En la iglesia de la comunidad existía un cura muy querido que no aceptó estos cambios, el llamado “Padre Andrés”, y decidió formar una nueva religión por su cuenta llamada “los seguidores de Andrés”; es decir, “los Andresistas”, que en esa época conformaban más o menos el 40% de la comunidad.

3.2 Costumbres

Se narra que las costumbres lugareñas eran diversas, desde el tipo saludo, “Buenos días te de Dios” o el “a Dios llegues”, hasta el guardar las fiestas o todos los domingos ir a misa. Cuando llegaba la cuaresma el ayuno era símbolo de redención del pecado y la convivencia familiar, con la comida representativa: nopales, torrijas, atole y capirotada. Mientras que en mayo, marcado en el calendario como la Ascensión del Señor, que siempre cae en jueves, se celebra la fiesta del Santo Patrono, que es el “Señor de la Piedad”, cuya imagen fue construida de un árbol típico de la región, “el mezquite”, y que está envuelto en una historia llena de misterio, además que tiene una gran perfección en sus trazos.

Se cuenta que llegó un forastero al pueblo y se hospedó en una casa donde sólo había un petate, al tiempo que prometía construir un Cristo para la comunidad, y lo único

que pedía era un poco de comida. Se cuenta que duró encerrado varios días y sólo se le pasaba la comida por una ventanita del cuarto donde se hospedaba; al no escuchar ningún ruido, la gente decidió abrir la puerta de la casa donde se encontraba hospedado y hubo gran revuelo al descubrir al Cristo construido y la comida sin probar. Por eso se construyó la iglesia, que data de los años 20, y la fiesta es tan representativa, que la celebración dura diez días en total, ya que comienza por el novenario (que son nueve días de fiesta), además que se nombra tres candidatas para obtener el título de “Reina de las fiestas patronales de El Varal de Cabrera; para ello cada una tiene que vender determinada cantidad de boletos y la que tenga más pericia para vender será la ganadora; con ello se hace el famoso “baile de coronación”, ya que alguna parte del dinero recaudado será en beneficio de la fiesta. El día más significativo es el décimo, ya que desde temprano sacan a pasear al “Señor de la Piedad” y una banda musical lo acompaña a recorrer cada rincón del pueblo. Su misa es muy significativa para la comunidad católica, ya que los niños del rancho hacen su primera comunión y saliendo de la ceremonia religiosa ya esperan las famosas carnitas para toda la comunidad.

Otras fechas representativas son las fiestas patrias, que son aprovechadas para la convivencia familiar y, sobre todo, para probar los famosos tequilitas de los alrededores. En noviembre se aprovecha para visitar a los difuntos y las famosas ofrendas, y llegando las posadas, era característico que un grupo de pastores pasara al niño dios, arrullándolo y haciendo una representación,

3.3 Cultura

¿Existe en la gente espíritu festivo?

Desde luego que a la gente le gusta mucho las fiestas, pues es un medio de diversión para muchos.

Fiestas que celebran

Las fiestas patronales que son generalmente en mayo, con fecha en el calendario litúrgico como “La Ascensión del Señor”, el Día de los difuntos, las posadas, Navidad, Año Nuevo, La Candelaria y el día de la madre.

También, se conmemoran fiestas familiares como los cumpleaños, las bodas y sus aniversario, así como las comuniones.

¿Cómo las celebran?

Las fiestas patronales se celebran en honor al “Señor de la Piedad”, son nueve días de novenario y un décimo día donde se celebra la gran fiesta. Comienza con alborada, quema de pólvora y las procesiones. Un domingo antes del inicio, se corona a la reina de las fiestas Patronales. Mientras que las fiestas patrias, como el 15 de septiembre, se festeja con desfiles escolares y participación de las bandas musicales; el día de la madre se celebra con un acto cívico, puntos artísticos y regalos a las madres.

Fiestas Deportivas

En la comunidad se realizan torneos relámpagos, donde el equipo emblemático, “La perrada flaca”, algunas veces gana y otras tantas se limita a jugar.

3.4 Religión

La comunidad cuenta con diversidad religiosa, pero los principales credos se enlistan a continuación:

- Católicos
- Andresistas

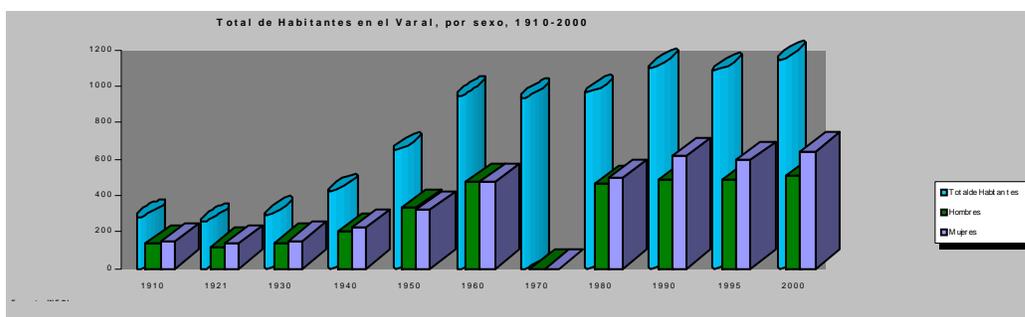
Comidas Típicas

La comida típica de la población es: frijoles fritos con chile y carne de cerdo; en eventos especiales se acostumbra servir enchiladas, gorditas, semas y tamales de cacahuete; en las bodas, comuniones o XV años, el platillo principal son las carnitas con arroz y mole.

3.5 Población

El Varal es una comunidad relativamente pequeña, ya que hasta el año 2000 la población era de 1 147 personas, el incremento registrado, con mayor trascendencia para la comunidad, es en los años 50, ya que con relación al año de 1910, creció un 53.8%. En los años setenta registró un repunte menor, de 14.52%, mientras después de 1995 decreció 1.90%, debido a factores como la migración.

Gráfico 4



3.5 Otros indicadores

En el año 2006 el comercio fue en aumento, ya que a partir de esta fecha se registraron 56 establecimientos, de los cuales 12 son informales, y se puede inferir que diversos problemas, como la falta de empleo bien remunerado y de políticas económicas que fortalezcan el campo, fueron factores que lo propiciaron.

El 35.7% de los establecimientos comerciales son tiendas de abarrotes, le sigue, con 21%, los puestos informales y con 7% cenaderías y puestos de comida rápida. Lo que se debe a que existe un mayor tránsito de personas en la comunidad, con la llegada de las maquiladoras.

Número de establecimientos comerciales en El Varal, 2006

Cuadro 5

Descripción	Formales	Informales	Porcentaje
Tienda de Abarrotes	20		35.71
Cenadurías	4		7.1
Farmacias	1		1.78
S. de belleza	1		1.78
Carnicerías	2		3.5
Herrería	3		5.36
Ferretería	1		1.8
Boutique	3		5.36
Comida Rápida	4		7.14
Billar	1		1.78
Consultorio Particular	1		1.78
Tortillería	1		1.78
Papelería	2		3.5
Otros		12	21.43

Fuente: Elaboración propia.

Telefonía

El Varal cuenta con 100 líneas telefónicas y no se han podido ampliar, ya que está representada la capacidad instalada, aunque se encuentran en espera 60 personas inscritas a este programa, lo que se traduce en que por cada 11 personas hay una línea telefónica.

Producción Agropecuaria

Los productos agrícolas de mayor cultivo son: el trigo, sorgo y maíz. Hay crianza de ganado vacuno y porcino, así como aves de corral.

Principales productos agrícolas en la región:

- Maíz
- Sorgo
- Trigo
- Brócoli
- Cacahuete
- Fríjol
- Garbanzo
- Sandía
- Melón
- Pepino
- Chilacayote
- Cártamo

Servicios de infraestructura

Aunque desde el censo de 1990 El Varal se cataloga con categoría indefinida como poblado, cuenta con la siguiente infraestructura y servicios públicos:

- Centro de salud
- Iglesia
- Kinder
- Primaria (2 turnos)
- Telesecundaría.
- 2 canchas de fútbol.
- 1 cancha de básquetbol
- Consultorio médico particular.
- Caseta de Vigilancia.
- Correos
- Carretera pavimentada en la mayor parte de la comunidad

Empleo

Se puede inferir, con datos del INEGI, que 53.26% de la población de El Varal no trabaja. Mientras que 17.87% es económicamente activa. Según datos municipales, la migración se estima en un 30% de la población total y el 0.26% gana más de 10 salarios mínimos. En el año 2000, 7.5% trabajaba en el sector primario, 5.92% en el sector secundario y 4.44% en el terciario. El 12.44% de la población recibe entre menos de un salario mínimo y dos.

Capítulo IV

Metodología

4. Metodología estadística

En esta sección se describen las metodologías a aplicar en los capítulos subsecuentes, además del muestreo estratificado y el aleatorio simple, los cuales fueron utilizados para el desarrollo de este estudio.

Según Oncins (2007), en la valoración de las condiciones de trabajo se utilizan dos métodos que son complementarios entre si:

- 1) los métodos objetivos
- 2) los métodos subjetivos

3.1 Métodos Objetivos

Utilizan técnicas objetivas, es decir, que no tienen en cuenta la opinión del investigado.

4.2 Métodos Subjetivos

Utilizan técnicas que tienen en cuenta la valoración del individuo, bajo ciertas condiciones. Para conocer esta valoración no queda más remedio que preguntársela a ellos. Dentro de los métodos subjetivos la técnica más habitual es la encuesta.

4.3 La encuesta

La encuesta nos permite obtener información sobre un problema o un aspecto de éste, a través de una serie de preguntas, previamente establecidas, dirigidas a las personas implicadas en el tema de estudio (Hardik, 1977).

La aplicación de esta técnica presenta una serie de ventajas e inconvenientes que se enlistan a continuación.

4.3.1 Ventajas

- Permite planificar, previamente, qué es lo que se va a preguntar, de tal manera que se aseguran que no olvidaran los puntos importantes.
- Es más económica que otras técnicas, puesto que permite la aplicación masiva.
- La encuesta permite la comparación con otras investigaciones que sobre el tema se hayan realizado. Además, puede derivarse en estudios posteriores o que amplíen el tema en cuestión.
- En el caso de variables complejas, la encuesta permite desglosar estas variables en distintos aspectos de la misma, de tal manera que, a través de diversas preguntas, puede conocer la variable compleja.

4.3.2 Desventajas

- La elaboración de la encuesta es una tarea muy compleja que requiere prestar atención a numerosos detalles.
- Requiere la colaboración del interesado. Esto conlleva que los resultados de la misma estarán en función al número de personas que respondan y de la precisión y/o sinceridad con la que den las respuestas.
- La encuesta no se adapta a las diferencias individuales, ya que el cuestionario es fijo y no debe variarse.
- La encuesta da una información puntual, eso quiere decir que los datos que se obtienen están sometidos a cambios en el tiempo.

La utilización de la técnica de la encuesta, puede considerarse dividida en varias fases⁵¹:

- a) Definición de objetivos e hipótesis
- b) Elaboración del cuestionario
- c) Aplicación del cuestionario

⁵¹ Oncins de Frutos, Margarita, *Encuestas: Metodología para su utilización*, , Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2007.

- d) Tratamiento estadístico de los resultados
- e) Elaboración del informe

4.4 Determinación de la muestra

Una vez conocida la población objeto de nuestro estudio, puede ocurrir que ésta sea tan amplia que implique costos económicos grandes. Ello hará necesario que se seleccione un subconjunto de dicha población que, al mismo tiempo, reduzca los costos y permita generalizar los resultados obtenidos.

Generalmente, se distinguen dos tipos de muestras⁵²

4.4.1 Métodos de muestreo no probabilísticas

Son las que no se conoce la probabilidad que tiene cada individuo de ser incluido en la muestra. A veces, para estudios exploratorios, el muestreo probabilístico resulta excesivamente costoso y se acude a métodos no probabilísticos, aún siendo conscientes de que no sirven para realizar generalizaciones, pues no se tiene certeza de que la muestra extraída sea representativa, ya que no todos los sujetos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos. En general, se selecciona a los sujetos siguiendo determinados criterios, para procurar que la muestra sea representativa (Kustoyanis, 1983).

4.4.2 Métodos de muestreo probabilístico

Son aquellas en donde todos los individuos tienen una probabilidad conocida de ser incluidos en la muestra.

Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables. Dentro de los métodos de muestreo probabilísticos encontramos los siguientes tipos:(Kustoyanis, 1983):

- Muestreo aleatorio simple

⁵² Para términos de este estudio se le denominará muestreo.

- Muestreo estratificado
- Muestreo sistemático
- Muestreo por conglomerados

4.4.2.1 Muestreo aleatorio simple

De acuerdo con las leyes del azar, en el muestreo aleatorio simple, cada individuo tiene la misma probabilidad de ser seleccionado en cada paso de elección y, además, la selección de un individuo no influye en la selección de los demás. Este procedimiento, atractivo por su simpleza, tiene poca o nula utilidad práctica cuando la población que estamos manejando es muy grande.

4.4.2.2 Muestreo aleatorio sistemático

En este método se elige a un individuo al azar, mientras que los demás se realizan por intervalos fijos, y se parte de ese número aleatorio para hacer una lista completa de los individuos, para así asignar un número a cada uno de los individuos que van a formar parte de la muestra.

4.4.2.3 Muestreo aleatorio estratificado

Trata de obviar las dificultades que presentan los anteriores, ya que simplifican los procesos y suelen reducir el error muestral para un tamaño dado de la muestra. Consiste en considerar categorías típicas, diferentes entre sí (estratos). Es decir, que clasifica a la población en categorías excluyentes, que poseen gran homogeneidad respecto a alguna característica (se puede estratificar, por ejemplo, según la profesión, el municipio de residencia, el sexo, el estado civil, etcétera.). Lo que se pretende, con este tipo de muestreo, es asegurarse de que todos los estratos de interés estarán representados adecuadamente en la muestra. Cada estrato funciona independientemente, pudiendo aplicarse dentro de ellos el muestreo aleatorio simple o el estratificado, para elegir los elementos concretos que

formarán parte de la muestra. En ocasiones, las dificultades que plantean son demasiado grandes, pues exige un conocimiento detallado de la población: tamaño geográfico, sexo, edades (Kustoyanis, 1993).

Por tanto, un muestreo aleatorio estratificado es aquel en el que se divide la población de n individuos, en k subpoblaciones o estratos, atendiendo a criterios que puedan ser importantes en el estudio, de tamaños respectivos N_1, \dots, N_k, \dots

$$N = N_1 + N_2 + \dots + N_k$$

Y realizando en cada una de estas subpoblaciones-muestras aleatorios

Simples de tamaño n_i $i = 1, \dots, k$

$$i = 1, \dots, k$$

La distribución de la muestra, en función de los diferentes estratos, se denomina fijación y puede ser de diferentes tipos:

Fijación simple: A cada estrato le corresponde igual número de elementos muestrales.

Fijación proporcional: La distribución se hace de acuerdo con el peso (tamaño) de la población en cada estrato. Es decir, que el tamaño de la muestra de cada estrato es proporcional al tamaño del estrato correspondiente con respecto a la población total:

$$n_i = n \cdot \frac{N_i}{N}$$

Fijación óptima: Se tiene en cuenta la previsible dispersión de los resultados, de modo que se considera la proporción y la desviación típica. Tiene poca aplicación ya que no se suele conocer la desviación.

1.14.5 Muestreo aleatorio por conglomerados

Es muy similar al anterior. Se divide a la población en conglomerados; es decir, se agrupa por zona geográfica u otras áreas de interés para la investigación y se selecciona aleatoriamente, para determinar cuáles de ellos formarán parte de la muestra. Una vez

seleccionados, se toman todos los individuos que componen cada conglomerado (Doménech, 1975).

Para calcular el tamaño de una muestra hay que tomar en cuenta tres factores:¹

1. El porcentaje de confianza con el cual se quiere generalizar los datos desde la muestra hacia la población total.
2. El porcentaje de error que se pretende aceptar al momento de hacer la generalización.
3. El nivel de variabilidad que se calcula para comprobar la hipótesis.⁵³

La confianza o el porcentaje de confianza, es el nivel de seguridad que existe para generalizar los resultados obtenidos. Esto quiere decir que un porcentaje de 100% equivale a decir que no existe ninguna duda para generalizar tales resultados, pero también implica estudiar a la totalidad de los casos de la población.

Para evitar un costo muy alto para el estudio, o debido a que en ocasiones llega a ser prácticamente imposible el estudio de todos los casos, entonces se busca un porcentaje de confianza menor. Comúnmente, en las investigaciones sociales se busca un 95% de confiabilidad en los resultados.

El error o porcentaje de error, equivale a elegir una probabilidad de aceptar una hipótesis que sea falsa como si fuera verdadera, o la inversa: rechazar la hipótesis verdadera por considerarla falsa. Al igual que en el caso de la confianza, si se quiere eliminar el riesgo del error y considerarlo como 0%, entonces la muestra es del mismo tamaño que la población, por lo que conviene correr un cierto riesgo de equivocarse.

Comúnmente, se aceptan entre el 4% y el 6% como error, tomando en cuenta que no son complementarios la confianza y el error.

La variabilidad es la probabilidad (o porcentaje) con el que se aceptó y se rechazó la hipótesis que se quiere investigar en alguna investigación anterior o en un ensayo previo a la investigación actual. El porcentaje con que se aceptó tal hipótesis se denomina variabilidad positiva y se denota por p , y el porcentaje con el que se rechazó la hipótesis es la variabilidad negativa, denotada por q .

⁵³ Información tomada de la referencia www.uaq.mx/matematicas/estadisticas/xu4.

Hay que considerar que p y q son complementarios; es decir, que su suma es igual a la unidad: $p + q = 1$. Además, cuando se habla de la máxima variabilidad, en el caso de no existir antecedentes sobre la investigación (no hay otras o no se pudo aplicar una prueba previa), entonces los valores de variabilidad es $p = 0.5$ y $q = 0.5$.

Una vez que se han determinado estos tres factores, se puede calcular el tamaño de la muestra, como a continuación se expone.

Para la selección del tamaño de la muestra nos auxiliamos de la siguiente fórmula:

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

Z_{α} = El Valor de z (siendo z una variable normal centrada y reducida)

α = El Nivel de confianza elegido

P = Proporción de la variable estudiada que se da en la población

$q = 1-p$

e = Error de estimación

Muestra para los trabajadores de las maquiladoras en El Varal, utilizando muestreo estratificado, dadas las características de la población.

Fórmula

$$n = Nz^2\alpha * pq / e^2 (N-1) + Z^2* pq$$

$$\begin{aligned} & 880 (1.96)^2 * (0.90) (0.1) / (0.05)^2 (880-1) + (1.96)^2* (0.90) (0.1) \\ & = 880(3.8416) * (0.09) / (0.0025) (879) + (3.8416)*(0.09) \\ & = 304.25472/2.543244 \\ & = \mathbf{119.63 \neq 120} \end{aligned}$$

Muestra para los trabajadores de las maquiladoras en El Varal

Donde:

Abazolorzano = 374 trabajadores $374/880 = 42.5\%$, es decir, **51 personas**.

Captive Sport = 279 Trabajadores $279/880 = 31.7\%$, es decir, **38 personas**.

Maquiladora Negrete = 227 Trabajadores = 227/880 = **25.8%**, es decir, **31 Personas**.

Muestra para los habitantes de El Varal, utilizando muestreo aleatorio simple.

Fórmula:

$$n = Nz^2\alpha * pq / e^2 (N-1) + Z^2* pq$$

$$1147 (1.96)^2 * (0.90) (0.1) / (0.05)^2 (1147-1) + (1.96)^2* (0.90) (0.1)$$

$$=1147(3.8416) * (0.09) / (0.0025) (1146)+ (3.8416)*(0.09)$$

$$= 396.568368/3.210749$$

$$=123.51 \neq 124$$

En una primera etapa, se aplicó un cuestionario de 25 preguntas a 120 trabajadores de las maquiladoras en cuestión, utilizando muestreo estratificado y obteniendo datos como: el perfil sociodemográfico de los trabajadores, condiciones laborales, jornada de trabajo, salario y prestaciones. En una segunda etapa, se aplicó un cuestionario de 15 preguntas a 124 habitantes de la comunidad de El Varal, poniendo en relieve el impacto que tiene la instalación de las maquiladoras en la comunidad.

Capítulo V

Aplicación y resultados de la encuesta a los trabajadores de la IME y habitantes de la comunidad

5. Centros laborales

1. *Manufacturera de Calzado Abazolórzano*

Empresa que inició operaciones en junio del año 2000, ante miradas de incertidumbre y otras tantas de aprobación. Se dedica a la elaboración de calzado, chamarras , cintos pero, principalmente, bota vaquera con pieles exóticas: su principal mercado es el latino en Estados Unidos y se da a conocer bajo la marca "El general". De los 120 trabajadores entrevistados, el 42.5% labora en esta fábrica.

2 *Captive Sport S .A. de C.V.*

Su principal actividad es la confección de artículos textiles o sintéticos, principalmente ropa deportiva y guayaberas. Inició operaciones en 2000;. del total de trabajadores entrevistados, 31.7% corresponde a este centro laboral.

3 *Maquiladora Negrete*

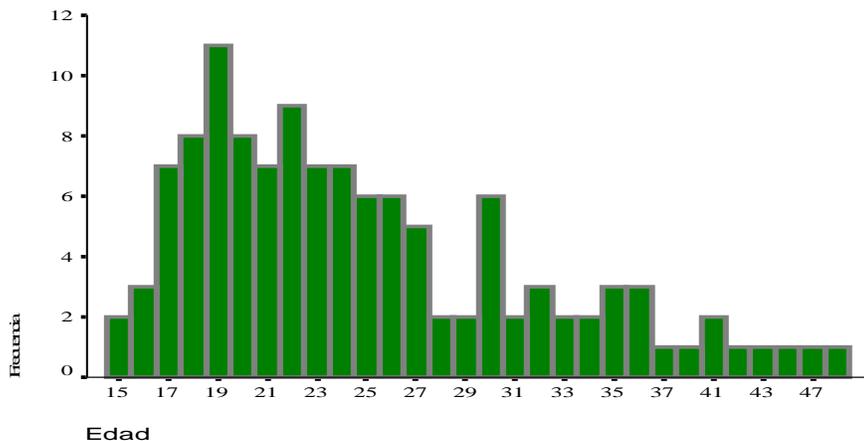
Es una empresa que se dedica a la confección de ropa vaquera, tanto para dama como caballero; presenta una gran variedad de prendas de diversos diseños y colores bajo la marca "Judys", cuya producción se destina, en 90%, a la exportación, en tanto que 25.8% de los entrevistados son de esta maquila.

5.1 *Características sociodemográficas de la mano de obra*

La edad de los trabajadores oscila entre 15 y 50 años, lo que indica que la mano de obra se incorpora a muy temprana edad a este tipo de trabajo; siendo la edad promedio de 25.8 años, con una concentración de 80% en el rango de 15 a 30 años; lo que indica que, en mayor proporción, trabaja gente joven bajo el esquema de la industria maquiladora de exportación en la comunidad

Grafico 5

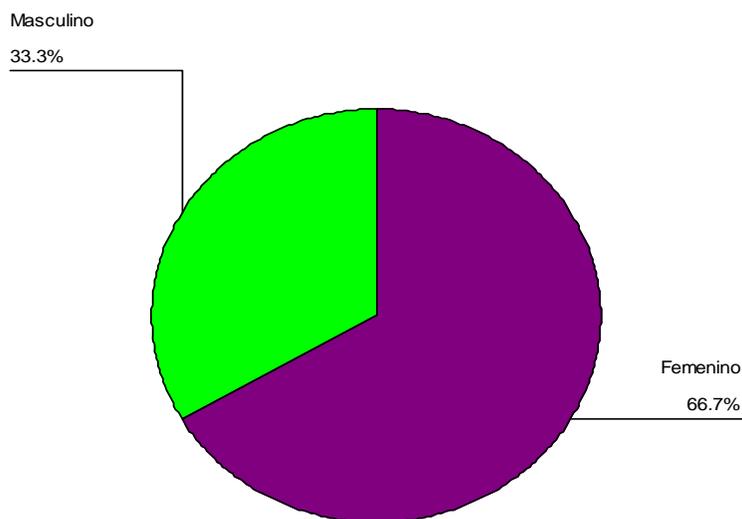
Edad de los trabajadores de la IME en la comunidad de El Varal



5.1.1 Sexo

El 65.5% de las personas entrevistadas son mujeres, lo que obedece a diversos factores, como la creciente migración masculina en el municipio por el deterioro productivo del campo y la falta de empleo; situación que hace de lugar un espacio fructífero para el florecimiento de este tipo de industrias. En la fábrica de zapatos Abazolorzano es donde se concentra la mayor cantidad de trabajadores masculinos (13.8%), lo que es predecible, ya que es la fábrica con mayor número de trabajadores.

Gráfico 6



5.1.2 Estado civil

El 50% de los trabajadores entrevistados son solteros, de cuyo porcentaje 66.7% son mujeres y un 33.3% hombres. Esto se traduce en una mayor productividad, menores gastos en maternidad y reducción de las ausencias en la jornada laboral al incrementarse el aprovechamiento de la mano de obra. Esto obedece a la política fundamental de la industria maquiladora de exportación.

Mientras 35% de los trabajadores son varones casados, las mujeres representan un 66.7% de la mano de obra, por lo cual se debe considerar que su ingreso es un salario complementario a la economía del hogar.

En menor proporción, 10.3% es divorciado; considerando que 75% son mujeres, este estado civil denota una mayor necesidad del trabajo, lo que implica aceptar peores condiciones laborales. El resto de la población vive en unión libre.

Considerando los datos obtenidos, se establece que los matrimonios tienen de 1 a 3 hijos (74.2%), lo que constituye el promedio que se tiene en esa región.

Cuadro 6

Estado Civil					
Centro Laboral	Soltero (%)	Casado (%)	Divorciado (%)	Unión Libre (%)	total
Zapatos (Abazolorzano)	25.0	14.2	1.7	1.7	42.2
Ropa (Maquiladora Negrete)	10.8	10.8	6.7	3.3	31.7
Uniformes Deportivos (Captive Sport)	14.2	9.2	1.7	0.8	25.8
Total	50.0	34.2	10.0	5.8	100.00

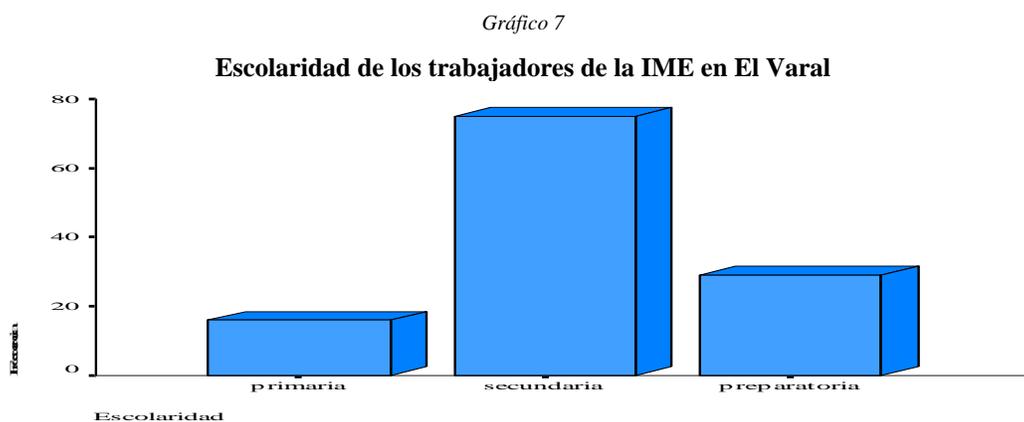
Fuente: Estudio de campo.

5.1.3 Recursos familiares

El 88.3% de los trabajadores encuestados cuentan con casa propia, lo que es típico en las áreas rurales, además de un 34.1% que se dedica a la porcicultura*, cría de aves y ganadería; actividad que cuenta con muchos adeptos en la región y mucha cultura al respecto. 42.5% de los entrevistados tiene vehículo propio con que desplazarse.

5.1.4 Educación

El nivel de instrucción es de secundaria (62.5%) y preparatoria (24.2%), dejando en último lugar, dentro de la muestra, a un lado la educación primaria (13.3%); rebasando con ello los requisitos demandados para desarrollar las actividades en esta industria. Esto se podría explicar por la mano de obra abundante en la región, además de la falta de oportunidades de empleo.



: Estudio de Campo.

Fuente

5.1.5 Ocupación anterior

Antes de trabajar en la maquila, los trabajadores se desenvolvían en diversas ocupaciones, entre las cuales, dentro del género femenino, la mayoría era ama de casa (44.2%) sin ningún ingreso previo. Lo anterior se puede explicar porque 66.7% de los trabajadores son mujeres, lo que tiene amplia relación con la migración masculina en el municipio.

La segunda ocupación predominante era la de campesino, con 11.7% y, en menor proporción, la de comerciante, con 7.5%, con un salario menor o igual a \$2 500.

El 53.3% tiene entre 1 y 3 familiares en los Estados Unidos, lo que supone, por consecuencia, que existen muy pocas oportunidades de empleo bien remunerado, ya que un número importante de trabajadores (43.3%) manifestó que la instalación de las maquiladoras no ha frenado la migración pero ha dado empleo a las mujeres que anteriormente no tenía un ingreso.

En cuanto al origen, 25% de los trabajadores son de El Varal, de los cuales 10.8% trabajan en la fábrica de ropa, 20.8% está integrado por habitantes de otras comunidades como: El Durazno, Maravillas, Maritas, Las Pomas, La Estación Joaquín, Berumbo, etcétera.

El 41.8% está laborando en la fábrica de uniformes deportivos; otra minoría importante son los trabajadores de la comunidad de Ojos de agua, que representan 21.7% del total; el 79.1% restante labora en la fábrica de zapatos Abazolorzano.

Cuadro 7

Centro laboral				
Comunidad	Zapatos (Abazolorzano) (%)	Ropa Maquiladora Negrete (%)	Uniformes Deportivos (Captive Sport) (%)	Total (%)
El Varal	10.0	10.8	4.2	25.0
Ojos de Agua	16.7	2.5	2.5	21.7
Cerritos	3.3	1.7	1.7	6.7
El Rincón	5.0	6.7	5.0	16.7
León	5.0	2.5	1.7	9.2
Las Estacas	---	----	3.3	3.3
Otras Comunidades	2.5	7.5	7.5	17.5
Total	42.5	31.7	25.8	100

Fuente: Estudio de Campo.

5.2 Condiciones laborales

48.3% de los trabajadores entrevistados tiene una antigüedad de 2 a 4 años laborando en la fabrica; 35% tiene de de 0 a 2 años, lo que a indica que la mayor población tiene poco tiempo laborando en este tipo de fábricas, que se explica por una alta rotación de la mano de obra.

Entre las motivaciones para trabajar en estos centros laborales, 44.2% manifestó que el motor principal fue la necesidad económica, a otro 25.8% le ofrecieron el empleo, lo que se traduce en que existe una gran promoción y oferta de ellos; ya se manifestaba que la única condición para dar el empleo era pedirlo y que no había ninguna restricción, solo tener ganas de aprender, disponibilidad y no importa la edad. Asimismo, 19.2% estaba desempleado y, en menor medida, 10% manifestó el gusto de trabajar en la maquila.

En las industrias Abazolorzano, Maquiladora Negrete y Captive Sport, el contrato de trabajo se establece de manera verbal entre el obrero y el administrador; el periodo va desde un mes hasta por tiempo indefinido, aunque según la Ley Federal del Trabajo, al ingresar al mercado laboral un requisito indispensable es que se firme un contrato a través del cual se establecen condiciones laborales, derechos y obligaciones.

5.2.1 Salario

En el mes de enero se encontró que el salario mínimo en Abazolorzano era de \$420 por semana, en Maquiladora Negrete \$395, mientras en Captive Sport es de \$ 380; con ello se constata que en este último centro laboral el pago es inferior.

Cuadro 8

Centro Laboral	Salario diario	Salario Semanal	Salario mensual	Salario Mínimo en la Región
(Abazolorzano)	85	425	1700	1,428*
(Maquiladora Negrete)	79	395	1580	
(Captive Sport)	76	380	1520	
	240	1,200	4,800	

Fuente: Estudio de Campo/ * Fue tomado del salario mínimo semanal, correspondiente al 2007 en el INEGI.

Por lo que respecta a las trabajadoras, ganan un poco más del salario mínimo, pero tienen que compensarlo con jornadas laborales extenuantes.

5.2.2 Capacitación

Como se mencionó anteriormente, la capacitación la proporciona el gobierno; son tres meses de capacitación más el primer salario, con la condición de que la fábrica mantenga el empleo del 70% de los trabajadores por tres años; bajo la lógica del gobierno generador de empleo y la fábrica proporciona el mantenimiento del mismo.

5.2.3 Jornada laboral

En Abazolorzano y Maquiladora Negrete tienen jornadas laborales de 8 horas, mientras en Captive Sport son de 10; lo que influye en el desgaste físico de los trabajadores. En cuanto horas de descanso, la que se caracteriza por tener una hora y media de comida es Abazolorzano, mientras que Captive Sport y Maquiladora Negrete sólo tienen una hora. Según la Ley Federal del Trabajo, se establece que la jornada diurna no debe exceder las 8 horas, sólo en casos extraordinarios, y se debe pagar como horas extras.

5.2.4 Ritmo de trabajo

En Abazolorzano, la mayor parte del tiempo los trabajadores permanecen parados, mientras en las otras dos fábricas, la de ropa y uniformes deportivos, permanecen sentados en una máquina de confección. El ritmo de trabajo ha traído diversos problemas en la salud de los trabajadores, ya que este tipo de trabajo manual, de ensamble, exige al cuerpo adoptar un tipo de posición para realizar ciertas actividades durante el proceso de producción del producto. El 61.7% de los trabajadores evidencio algún malestar derivado de sus funciones en la fábrica.

Tanto en la fábrica de ropa como en la de uniformes deportivos, los malestares fueron similares, el dolor de espalda y ardor en los ojos por los diferentes tipos de telas, y en la de zapatos manifestaron dolor de cuerpo, piernas, varices y ardor de ojos, este último por el pegamento utilizado.

5.2.5 Puestos de trabajo

El 63.3% de los entrevistados son operarios, de los cuales 80.2% son mujeres; en este sentido, tienen pocas posibilidades de ascenso, pues básicamente las maquiladoras requieren un número mayor de operarias (Martínez 1995), ya que se necesita una mano de obra intensiva para desempeñar funciones de ensamble que otros puestos, como supervisión y control de calidad, donde hay un número reducido de plazas; por lo tanto, existe muy poca movilidad vertical para ascender a este tipo de puestos.

Cuadro 9

Sexo	Puesto de trabajo				Total
	Operario	Supervisión	Control de Calidad	Almacén/Empacado	
Femenino	61	7	5	7	80
Masculino	15	5	12	8	40
Total	76	12	17	15	120

Fuente: Estudio de Campo..

En cuanto a la movilidad horizontal, que no es más que una rotación de la mano de obra a diferentes procesos de la producción —y esto ocurre muy a menudo, como explicaba el administrador— los operarios tiene que aprender todos los procesos y luego especializarse, con ello minimizan los costos.

5.3 Prestaciones sociales

Según la Ley Federal del Trabajo, se establece lo siguiente:

- 1) Afiliación al IMSS

- 2) Aguinaldo
- 3) Vacaciones pagadas
- 4) Licencia de maternidad

La mayoría de los trabajadores tiene afiliación al IMSS, aún cuando cumplen un año de trabajo, pero esto no garantiza que sea bien aprovechado, ya que se puso de manifiesto la lejanía geográfica, ya que se encuentra en la cabecera municipal. En conjunción con otros factores, como los económicos, sociales y culturales, que limitan este beneficio, en su mayoría, los trabajadores prefieren ir al centro de salud de la comunidad —aunque el servicio es limitado—, ya que sólo se recibe diariamente a 20 personas.

5.3.1 Aguinaldo

Ley Federal del Trabajo manifiesta que los trabajadores tendrán derecho a un aguinaldo anual, que deberá pagarse antes del día veinte de diciembre, equivalente a quince días de salario, por lo menos siempre y cuando tenga un año de trabajo cumplido o en su caso la parte proporcional del mismo. El 95% de los trabajadores recibe aguinaldo.

5.3.2 Vacaciones

Los trabajadores mencionaron que cuentan con este derecho, pero manifestaron que en algunos casos no son pagadas, y está comprendido en dos periodos: en diciembre y mayo que es la fiesta de la comunidad, por lo cual tiene que trabajar el sábado para compensar estos días. Aunque la Ley formula que los trabajadores que tengan más de un año de servicios disfrutarán de un período anual de vacaciones pagadas, que en ningún caso podrá ser inferior a seis días laborables, y que aumentará en dos días laborables, hasta llegar a doce, por cada año subsiguiente de servicios.

5.3.3 Licencia de maternidad

Muy pocas mujeres manifestaron conocer este derecho, aunque está estipulado en la Ley que la mujer debe disfrutar un periodo de descanso antes y después del parto.

5.3.4 Transporte

El 100% de los trabajadores que son de otras comunidades cuentan con esta prestación.

5.3.5 Afiliación al sindicato

Un sindicato es una asociación libremente constituida, que representa e incorpora a los trabajadores en la defensa de sus intereses y la elevación de sus condiciones de trabajo.

Los trabajadores manifestaron la inexistencia del mismo; es decir, no cuentan con ninguna organización que defienda sus derechos.

5.4 Cambios en la comunidad desde la perspectiva de los trabajadores

El 54.1% de los trabajadores ha observado cambios en la comunidad, los cuales se enlistan a continuación: mayor concentración poblacional (19.2%), un incremento en el empleo (19.2%) y la llegada de la contaminación (11.7%); algunos mencionaban que hubo días en que toda la comunidad olía a pegamento y caucho quemado, además que no había un control en los desperdicios de las fábricas.

5.5 Costumbres

El 62.5% manifestó que ha observado cambio en las costumbres de la comunidad, como el incremento de madres solteras, libertinaje (45.8%), además de la adopción y adquisición de otros vicios relacionados con la bebida y el tabaco, con un 10%.

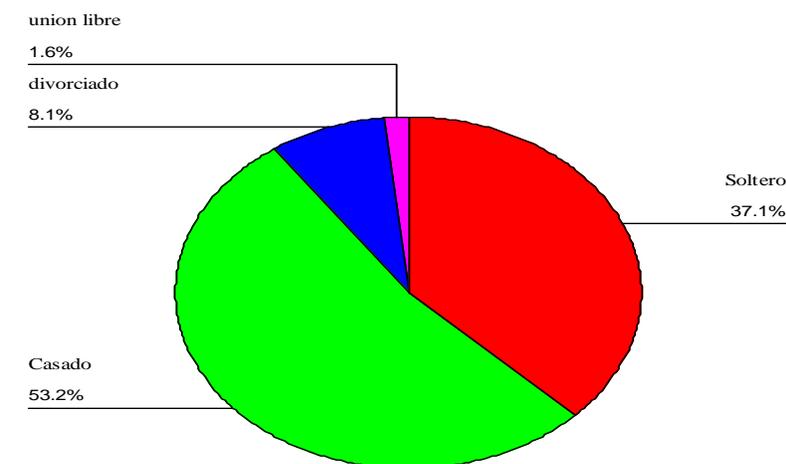
6. Características sociodemográficas de los habitantes de El Varal

El 55.6% de los entrevistados son mujeres y en menor proporción hombres, con 44.4%, lo que indica que hay mayor población femenina en la comunidad, situación por la cuál se

caracterizan las comunidades rurales debido al factor migración. La edad fluctúa entre los 15 y 72 años, la media es de 33 años.

En cuanto al estado civil, un segmento importante de la población es casado (53.2%), indicando que existe estabilidad familiar en la comunidad. 37.1% es soltero y, en menor proporción, las modalidades de divorciado (8.1%) y unión libre (1.6%); esto último se pueden explicar debido a que existe más conservadurismo en las comunidades rurales.

Grafico 8



Fuente: Estudio de Campo

El nivel de escolaridad en la comunidad es de secundaria, con 36.3%, le sigue de cerca la preparatoria (33.1%) y la universidad, con 18.5%, en menor proporción la primaria (4.1%). También, destaca un 8.2% que son las personas que no cuentan con ninguna instrucción que generalmente son aquellas que rebasan la edad de 60 años.

En cuanto al número de hijos, se registró 42.7% en el rango de 1 a 3 niños, lo que indica que en los últimos años existe mayor control de natalidad en la comunidad. 32.3% tuvo de 4 a 6 niños y, en menor proporción, de 7 o más, con un 25%.

Existe una relación entre el control de la natalidad y la escolaridad, ya que las personas que tienen instrucción secundaria y que tuvieron 7 o más hijos, representan el 16.4%. 18% ,que tienen la preparatoria, manifestaron tener de 1 a 3 hijos.

Las personas que dependen económicamente del encuestado se sitúan en el rango de 1 a 3 individuos y representan el 71.8% de la muestra.

Cuadro 10

Número de hijos				
Escolaridad	1-3	4-6	7 o más	Total
Sin instrucción	5.6	2.4	-----	8.1
Primaria	2.4	0.8	0.8	4.0
Secundaria	6.5	13.7	16.1	36.3
Preparatoria	17.7	9.7	5.6	33.1
Universidad	10.5	5.6	2.4	18.5
Total	42.7	32.3	25.0	100

Fuente: Estudio de campo.

Asimismo, los bienes con los que cuenta la familia, son mayoritariamente el de una casa, con 91.9%. 67% cuenta con vehículo para desplazarse y, en menor proporción, tiene ganado (50%).

Por otra parte, 72.6% de los habitantes encuestados manifestaron tener por lo menos un familiar en los Estados Unidos, por lo que se hace evidente que es una comunidad migrante. Además, 87% dijo tener de 1 a 5 familiares y, en menor proporción, 13% tiene 6 o más.

85.5% de los habitantes son de El Varal, el restante (14.5%) son de otras comunidades pero que residen en la comunidad, de los cuales en mayor proporción son mujeres.

En cuanto a la ocupación de los habitantes de la comunidad, el rubro mayoritario fue ama de casa, con 33.9%, le sigue muy cerca los empleados, con 24.2%, y 21% son comerciantes. En rango de menor proporción lo ocupa el rubro "otras actividades" (24.1%) como: campesino, carpintero, herrero, profesor y mecánico.

37.9% tiene un ingreso comprendido entre 1000 y 2500 pesos mensuales; otro 20.2% de entre 2500 y 5000 pesos, lo que indica que 58.1% tiene un ingreso menor o igual a \$5000 mensuales.

26.6% no tienen ingreso y es representado por las amas de casa de la comunidad.

Cuadro 11

Salario mensual						
Ocupación	Sin ingreso	Menos de 1000	1000-2500	2500-5000	5000 o más	Total
Campesino	---	0.8	6.5	0.8	0.8	8.9
Comerciante	0.8	---	13.7	5.6	0.8	21.0
Ama de casa	26.6	2.4*	3.2	1.6	---	33.9
Profesor	---	---	0.8	1.6	1.6	4.0
Mecánico	---	---	0.8	0.8	---	1.6
Carpintero	---	---	1.6	1.6	---	3.2
Herrero	---	---	0.8	0.8	---	1.6
Empleado	3.2	2.4	10.5	6.5	1.6	24.6
Otro	---	---	---	0.8	0.8	1.6
Total	30.6	5.6	37.9	20.2	5.6	100

Fuente: Estudio de campo. * Este ingreso representa el envío de remesas, o alguna actividad de las amas de casa extra.

6.1 cambio social en la comunidad

86.3% de los encuestado manifestó que ha observado un cambio en la comunidad, el restante 13.7% no los ha observado. De ellos, 55.6% dice que hay mayor concentración poblacional en las calles, 12.9 % que hay un incremento en la contaminación y, en menor medida, 11.3% manifestó que la industria ha traído empleo tanto al municipio como a la comunidad.

Del mismo modo, 50.8% manifestó que la situación social antes de la llegada de las maquiladoras era de ambiente sano y 21% de convivencia. 19.4% recalzó que era un ambiente seguro y 8.9% dijo que la comunidad era muy violenta.

2.1 Cambio en las costumbres

92.7% de los entrevistados coincide en que el desarrollo industrial ha traído severos cambios en las costumbres de la comunidad. 71% resalta que desde la llegada de las maquiladoras a la comunidad existen, un incremento de madres solteras y libertinaje entre los jóvenes, lo que se traduce en la pérdida de valores morales. 17.7% manifestó que los

jóvenes adoptan otras costumbres, principalmente de diversos vicios, como el alcohol y el tabaco. En menor proporción (5.6%), se habla de violencia en las calles.

6.2 Cambio económico

92.7% de los habitantes entrevistados reitero que desde la instalación de las maquiladoras se han incrementado las ventas en los comercios de la comunidad. 7.3 % respondió que no ha existido cambio alguno en las ventas de los establecimientos. Además, 58.1% aclaró que no es beneficioso la instalación de las maquiladoras en la comunidad ya que no le aportaba ningún ingreso; el 41.9% restante dijo que sí, ya que algún familiar trabajaba en las mismas.

Se hizo hincapié en que la situación económica, antes de la llegada de las maquiladoras, era de carencias económicas iguales a las de ahora (41.9%); 32.3% reitero que la situación era precaria y 20.2% que se podía vivir tranquilo. En menor medida, 5.6% declaró que existía una situación de abundancia.

Por último, la actividad económica en la comunidad antes de la llegada de las maquiladoras era la agricultura (89.5%) y, en menor frecuencia, el comercio (10.5%).

Conclusiones generales

Existe una diversidad de opiniones, en relación a la aparición en el contexto global, de la industria maquiladora de exportación; de entre algunas teorías que describen este fenómeno, destacan las teorías del comercio internacional (macroeconómicas), las que aseguran que una asignación eficiente de los recursos internacionales en los países menos desarrollados tiene ventajas comparativas en mano de obra no calificada y en ciertos recursos, por lo que atraen la inversión de países desarrollados a través de la instalación en su territorio de la industria maquiladora de exportación.

Mientras tanto, las teorías radicales, ampliamente criticadas, postulan que cuando existe acumulación de capital, el aumento de salario y la fuerza de trabajo organizado en los países desarrollados ha estimulado la salida del capital hacia otros países: esto ocurre generalmente en los países ricos. Sin embargo, esta movilidad de capitales no genera convergencia entre los países, manteniendo una brecha de inequidad en los países pobres, ya que existe competencia desleal.

Por último, las teorías microeconómicas y el paradigma ecléctico de Dunning, que es el más representativo porque trata de integrar diversas teorías del comercio internacional para explicar el establecimiento de las empresas multinacionales; nos sitúa en la problemática actual, ya que sostiene que para que una empresa intervenga en la producción internacional, debe poseer ventajas sobre sus competidores, de manera que resulte conveniente para ella misma realizar las actividades de valor agregado en lugar de vender a otras empresas el derecho de hacerlo.

Asimismo, sostiene que la industria maquiladora de exportación ha cumplido su objetivo fundamental desde su instalación, al promover el empleo en el país, aunque es evidentemente cuestionable, ya que su etapas de consolidación ha estado ampliamente ligadas con las crisis económicas de México, lo que deriva en el establecimiento de salarios muy bajos. Además que la participación de componentes industriales netamente mexicanos es muy baja: apenas un porcentaje arriba del 2.5% o., con grandes esfuerzos, se ha elevado

0.8% en los últimos años. Por lo tanto, no ha habido mejoramiento en la escala industrial. Además, se ha puesto de relieve la total dependencia de nuestras exportaciones con los Estados Unidos; es decir, nos irá bien cuando la economía de ese país esté en pleno crecimiento.

Dada la evidencia, la IME en nuestro país ha tenido una relación de amor y odio, ya que a principios de los noventa existió un amplio crecimiento en los empleos del país, mientras que iniciado el año 2001, entró una dura recesión en el mismo, situando a esta industria como la primera generadora de desempleos, además de poner de manifiesto la volatilidad de ese tipo de inversión.

Por otra parte, algunos expertos hablaban del fin del programa de maquilados, con la entrada en vigor del Artículo 303 del TLCAN. Pero paso al revés, ya que México encontró un modo de cumplir literalmente con el Artículo 303 y, también, de poder continuar proporcionando el programa maquiladora y sus beneficios a los fabricantes extranjeros, puesto que creó el Programa de Promoción Sectorial. Este Programa permite que algunas industrias, que históricamente han importado elementos y partes que no son disponibles en países del TLCAN, puedan importar dichos elementos y partes en el país con una tarifa nueva de 5% máximo. En muchos de los casos el precio de tarifa será de 0%.

Aunque el estado de Guanajuato se ha caracterizado por ser un promotor fehaciente de la industria maquiladora de exportación y constituye un nicho de mercado bastante amplio, ya que se sitúa en la clasificación de salarios mínimos en área geográfica “C”, por lo cual es el más bajo de todo el país, además de tener una gama de municipios caracterizados por la migración a los Estados Unidos; la presencia de esta industria es todavía precaria. Las actividades que contribuyen en mayor proporción, generando beneficios a la industria, son dos ramas:

- Productos alimenticios, bebidas y tabaco.
- Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

Por lo cual, se destaca el bajo contenido tecnológico de las mismas. Por otra parte, el comportamiento de la industria maquiladora de exportación estuvo ligado con el comportamiento de la IME en el país, con un gran crecimiento registrado en los noventa, y

una recesión en el empleo adentrado el año 2001. Además, se destaca el incremento de la productividad en los establecimientos maquiladores, que han disminuido en número, pero la productividad ha ido en aumento en este estado.

Conclusiones en la comunidad

El empleo en la maquila se da bajo la expectativa de obtener un ingreso que contribuya a mejorar las condiciones socioeconómicas de sus unidades domésticas, pero la evidencia en esta comunidad no ha sido así. Ya que si bien es cierto constituyen una importante fuente de empleos, sobre todo para la población joven y para las personas del sexo femenino, que anteriormente no registraba ningún ingreso, las condiciones laborales son desventajosas; ya que, en general, las maquiladoras contratan mano de obra de entre 15 y 30 años, dando preferencia a mujeres solteras, sin hijos. Las jornadas laborales son intensas y la baja rotación y estabilidad es uno de los objetivos para cumplir con altas cuotas de producción.

En los tres centros laborales estudiados, se comparten características tales como la intensidad del trabajo, actividades monótonas y repetitivas dentro de la cadena productiva. Sin embargo, en la que se hizo evidente las condiciones de trabajo más difíciles fue en Cautive Sport, ya que la perspectiva económica fue menor, además de la persistencia de jornadas laborales más largas (12 horas), no firman contrato y la contratación de personal es a menor edad. Por otra parte, se destacó que la ausencia de sindicatos obstaculiza la articulación de un sistema de defensa de derechos; en este sentido, se traduce en pérdida de garantías laborales. Además, se encontró una correspondencia entre las condiciones de trabajo y los padecimientos, esto con el número de horas en las cuales se mantiene en la misma posición, los años que llevan en el puesto y el ambiente donde se desarrolla el trabajo, son factores que provocan el deterioro de la salud de los trabajadores.

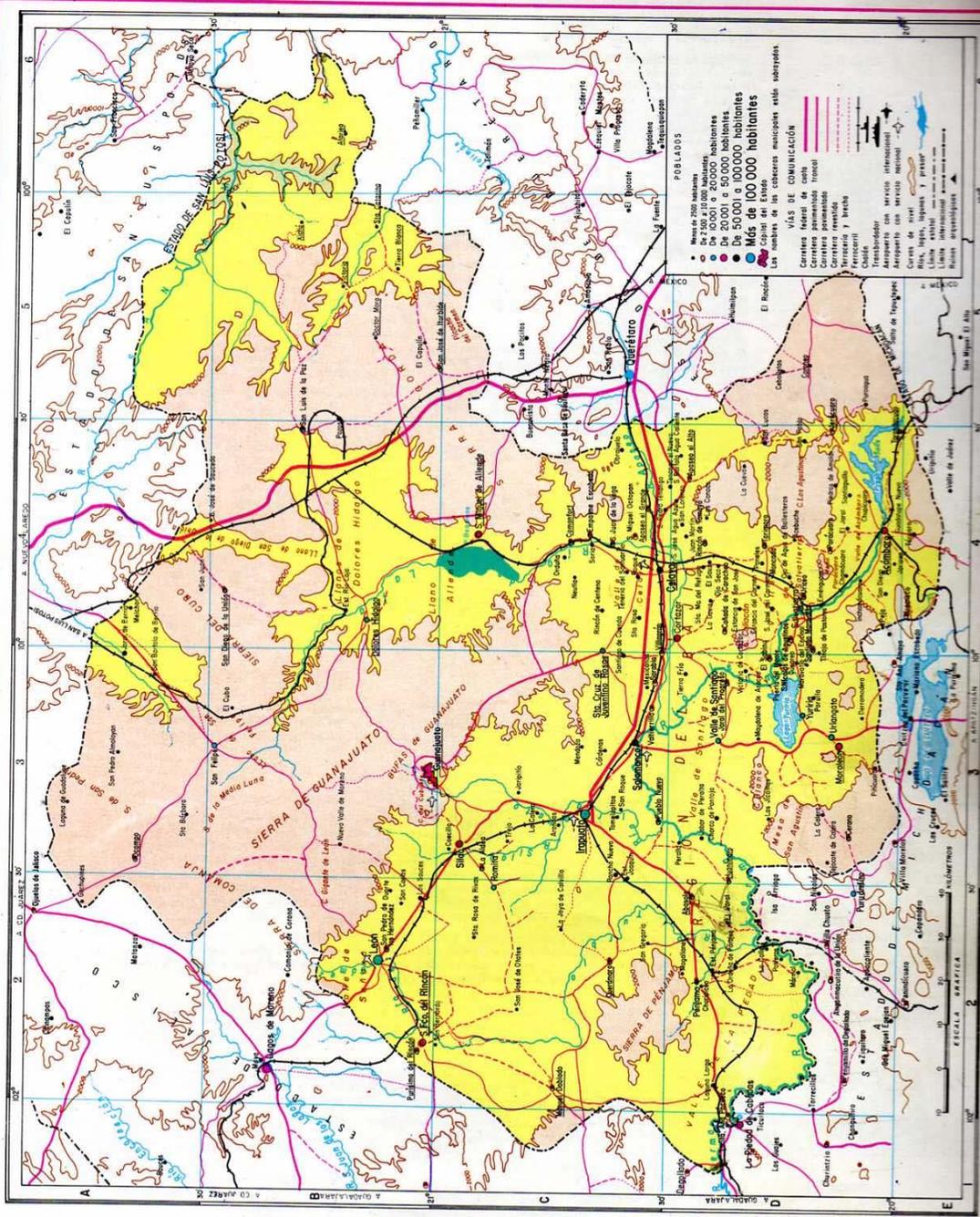
Por otra parte, la participación de las mujeres en el trabajo remunerado de la maquila está llevando a la desagrarización de las familias rurales, en sus formas de organización, sus tradiciones y su consumo, pues el ingreso de las mujeres ha significado para las unidades domésticas y para ellas mismas, mejorar su condición económica; sobre todo en las mujeres que han modificado su papel en la sociedad, que a los ojos de la comunidad, ha venido a cambiar las tradiciones.

Asimismo, los habitantes de la comunidad manifestaron que no ha traído beneficios económicos a la comunidad ya que la situación era tan precaria antes como lo es hoy día, y que el ingreso que perciben es mayor a lo que pagan en las maquiladoras establecidas en El Varal.

Anexo



ANAJUATO



La importancia de la maquiladora en El Varal, Abasolo, Guanajuato, un estudio de caso

Justificación del tema

Se pretende realizar este trabajo con base en la documentación existente y en la investigación de campo. Las razones que motivan este estudio son básicamente el evaluar el impacto que tiene la maquiladora en el lugar de arribo; específicamente en la comunidad de El Varal, Abasolo, Guanajuato. Ya que a 8 años de permanencia en ese lugar, las empresas de maquila han venido a desplazar definitivamente la actividad económica predominante que, hasta hace algunos años, era la agricultura, que había dejado de ser rentable, ya de por sí desprotegida con la entrada en vigor de el TLCAN y en sexenios anteriores.

En esta comunidad, la mano de obra es principalmente femenina, ya que existe un fenómeno de migración a Estados Unidos, situación que las maquilas no han podido solucionar; al contrario, esto ha sido un parteaguas, que ha modificando la función de la mujer en la estructura familiar, para situarse como el sostén familiar, transformando las costumbre predominantes.

Las maquilas, en este lugar, son de tipo local, ya que el dueño es un antiguo poblador emigrado a los Estados Unidos, que al hacer fortuna ha adquirido grandes fábricas que funcionan en importantes ciudades de México y Estados Unidos. El objetivo de llevarlas ahí era dar trabajo a los pobladores ya que el campo no daba los suficientes ingresos, además de fortalecer el desarrollo de la región.

Por si fuera poco, la mayoría de los pobladores de esta comunidad, que deciden irse a los Estados Unidos, regresan a trabajar a la misma maquila.

Son muchos los efectos económicos y sociales ocasionados en la región con la llegada de esta industria, por lo cual es de suma importancia realizar un estudio de caso para investigar los efectos que puede tener en la comunidad.

Por otra parte, la investigación contribuirá a contrastar el funcionamiento de las maquilas en esta comunidad, así como su permanencia en otros estado de la República, además de ofrecer una visión general de la comunidad de El Varal.

Hipótesis:

En teoría, las maquiladoras deben contribuir al desarrollo de la región; sin embargo, por las características de El Varal, no se han dado, por tanto se hará el estudio correspondiente para analizar las condiciones prevalecientes en la comunidad a raíz de la instalación de la industria maquiladora de exportación, ya que puede atenuar diversos problemas económicos y sociales a las comunidades en las que se asientan.

Objetivos Generales

- Conocer el impacto socioeconómico de las maquiladoras establecidas en El Varal.
- Establecer la causa-efecto del establecimiento de las maquiladoras en la comunidad.

Objetivos particulares

I. -Descripción de las maquiladoras conocidas en El Varal.

Este objetivo, se cubre con los datos obtenidos de Internet.

II. Conocer si la llegada de las maquiladoras en la comunidad ha mejorado el ingreso de los trabajadores, así como el de la población.

- Pregunta 6 (Recursos con los que cuenta la familia)
- Pregunta 7, 8 (Algún familiar que haya emigrado en ese periodo a EUA)
- Pregunta 9 (Personas que dependen económicamente)
- Pregunta 13 (Motivaciones para trabajar en la fábrica)
- Pregunta 14 (Ocupación Anterior)
- Pregunta 15, 16 (Ingreso Anterior)
- Pregunta 19 (Ingreso actual)
- Pregunta 17 (Segunda Encuesta)

III. Evaluar el efecto de la maquiladora en la comunidad comparado con la actividad económica que anteriormente predominaba.

- Pregunta 6 (Recursos con los que cuenta la familia)
- Pregunta 7, 8 (Algún familiar que haya emigrado en ese periodo a EUA)
- Pregunta 9 (Personas que dependen económicamente)
- Pregunta 13 (Motivaciones para trabajar en la fábrica)
- Pregunta 14 (Ocupación Anterior)
- Pregunta 15, 16 (Ingreso Anterior)
- Pregunta 19 (Ingreso actual)
- Pregunta 14 (2 Encuesta)
- Pregunta 15 (2 Encuesta) Situación económicas antes de las maquilas
- Pregunta 17 (2 Encuesta) Actividad predominante de Antes

IV. Analizar el impacto que tiene en la comunidad así como en la región de Abasolo Gto.

Está muy relacionado con los objetivos anteriormente descritos.... (Preguntas =)
Pero Haciendo hincapié en la pregunta de 10 de k comunidad son originarios...

V. Establecer el perfil socioeconómico de los empleados de la Industria maquiladora en El Varal.

- Pregunta 1 (Edad)
- Pregunta 2 (Sexo)
- Pregunta 3(Escolaridad)
- Pregunta 4 (Hijos)
- Pregunta 6 (Recursos Con los que cuenta)
- Pregunta 7, 8 (Familiares en Estados Unidos)
- Pregunta 13 (Motivaciones)
- Pregunta 14 (Ocupación Anterior)
- Pregunta 15 (Salario)

VI. Determinar los efectos sociales que implica su establecimiento.

- Pregunta 7,8 (Familiar Emigrado Estados Unidos)
- Pregunta 2 3 (Cambios en la comunidad)
- Pregunta 24 (Cambio de costumbres)
- Pregunta 14 (2 Encuesta) beneficios
- Pregunta 16 (2 Encuesta) Situación social

VII. Evaluar las condiciones laborales de los trabajadores en las maquiladoras establecidas.

- Pregunta 10 (de que Comunidad es Originario)
- Pregunta 11 (En que fabrica Labora)
- Pregunta 3(que puesto tiene)
- Pregunta 4 (Horas Laborables)
- Pregunta 19.1 (Tiempo de descanso)
- Pregunta 19. (Salario en la fábrica)
- Pregunta 20 (Posición)
- Pregunta 21(Malestares)
- Pregunta 22 (Prestaciones)

VIII. Hacer un análisis comparativo de las distintas maquiladoras y sus diferencias entre si. Este objetivo se construirá con base a las preguntas contestadas en el objetivo anterior (con base a la pregunta 11) en que fábrica labora.

Prototipo de Encuesta a los trabajadores de la maquila.

Cuestionario N° _____

1. **Edad** _____

2. **Sexo**

- a) Femenino
- b) Masculino

Artículo I. 3.Estado Civil

- a) Soltero
- b) Casado
- c) Divorciado
- d) Unión Libre

Artículo II. 4.Escolaridad

- a) Sin Escolaridad
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Preparatoria
- e) Universidad
- f) Otro

Artículo III. 5. Número de hijos

- 1) Ninguno
- 2) 1-3 Niños
- 3) 3-6 Niños
- 4) 7 ó más

Artículo IV. 6.Recursos con los que cuenta la familia

- a) Ganado
- b) Vehículo
- c) Casa
- d) Implementos Agrícolas
- e) Parcela
- f) Rancho
- g) Finca
- h) Otros Especifique _____

7.¿tiene algún familiar en Estados Unidos?

- A) Si
- B) No

Si la respuesta es Afirmativa (¿Cuántos?)

8. A raíz de la Instalación las fábricas tiene algún familiar que haya emigrado a los Estados Unidos en ese periodo?

Si
No

9. ¿ Cuántas Personas dependen económicamente de usted?

- a)1
- b)2
- c)3
- d)4
- e)5 o mas

10. ¿De que comunidad es originario(a) ?

- a) El Varal
- b) Ojos de Agua
- c) Cerritos
- d) El Rincón
- e) El Durazno
- f) Otro

11.¿En que fábrica Labora?

- a)Botas Exóticas(Calzado, Abazolorzano)

- b) Ropa
- c) Uniformes Deportivos (Captive, Sport)

12. ¿Desde cuándo labora en la fábrica?

- a) 0 -2 Años
- b) 2-4 Años
- c) 4-6 años
- d) 7 Años o más

13. ¿Cuáles fueron las motivaciones para trabajar en esa fábrica?

- a) gusto por la maquila
- b) necesidad económica
- c) le ofrecieron el empleo
- d) se encontraba desempleado

14. ¿Cuál era su ocupación anterior?

- a) campesino
- b) comerciante
- c) ama de casa
- d) profesor
- e) mecánico
- f) carpintero
- g) herrero
- f) Otro

15. ¿Recibía algún ingreso de su ocupación anterior?

- a) Si
- b) No

Si la respuesta es No, (Pasar a la pregunta 16)

16. ¿A cuánto ascendía su ingreso mensual?

- a) Menos de 1000 Pesos
- b) 1000 a 2500 pesos
- c) 2500 a 5000 pesos
- d) 5000 ó más

17. ¿Qué puesto tiene?

- a) Operario
- b) Supervisión
- c) Control de Calidad
- d) Almacén / Empacado

18. ¿Cuántas horas trabaja al día?

- a) seis horas
- b) ocho horas
- c) diez horas
- d) doce horas

19. ¿Cuánto tiempo tiene de descanso?

- a) 30 minutos
- b) 1 hora
- c) 1 hora y 30 min
- d) 2 horas

20. ¿A cuánto asciende su Salario en la fábrica?

- e) Menos de 1000 Pesos
- f) 1000 a 2500 pesos
- g) 2500 a 5000 pesos
- h) 5000 ó más

21. ¿En que posición permanece la mayoría del tiempo ,mientras trabaja?

- a) Sentado
- b) Parado
- c) otra
- Especifique _____

22. ¿Ha Manifestado algún malestar físico , derivado de sus funciones en la fábrica?

- A) Si
- B) No

Si la respuesta es afirmativa, Especifique _____

23. ¿Tiene algún tipo de prestación? (Vacaciones, aguinaldo, Transporte, otro tipo)

- a) vacaciones
- b) aguinaldo
- c) Transporte
- d) incentivos
- e) Licencia de Maternidad
- f) Afiliación al sindicato
- g) otro

24. ¿desde la instalación de las fabricas, ha observado algún cambio en la comunidad?

- a) Si

b) No
¿cuál?

25. ¿Ha observado un cambio en las costumbres de la comunidad a raíz de la llegada de las fábricas?
Si la respuesta es afirmativa, especifique

Encuesta a los habitantes de el Varal.
Cuestionario N° _____

1. Edad _____

2. Sexo

- c) Femenino
- d) Masculino

3. Estado Civil

- e) Soltero
- f) Casado
- g) Divorciado
- h) Unión Libre

4. Escolaridad

- g) Sin Escolaridad
- h) Primaria
- i) Secundaria
- j) Preparatoria
- k) Universidad
- l) Otro

5. Número de hijos

- 1) Ninguno
- 2) 1-3 Niños
- 3) 3-6 Niños
- 4) 7 ó más

6. Recursos con los que cuenta la familia

- i) Ganado /Porcino/ Aves
- j) Vehículo
- k) Casa
- l) Implementos Agrícolas
- m) Parcela
- n) Rancho
- o) Comercio
- p) Otros Especifique _____

7. ¿tiene algún familiar en Estados Unidos?

- C) Si
- D) No

Si la respuesta es Afirmativa (¿Cuántos?)

8. ¿Cuántas Personas dependen económicamente de usted?

- a)1
- b)2
- c)3
- d)4
- e)5 o mas

9. ¿De que comunidad es originario(a) ?

- a) El Varal
- b) Ojos de Aguas
- c) Cerritos
- e) El Rincón
- d) El Durazno
- f) Otro

10. ¿cuál es su ocupación?

- a) campesino b) comerciante c) ama de casa d) profesor e) mecánico f) carpintero
g) herrero h) Otro

11.¿ A cuánto asciende su Salario Mensual?

- i) Menos de 1000 Pesos
j) 1000 a 2500 pesos
k) 2500 a 5000 pesos
l) 5000 ó 7500 pesos
m) 7501 o más

12.¿Desde la instalación de las fabricas, ha observado algún cambio en la comunidad?

- a)Si
b) No

Si la respuesta es afirmativa ¿cuál?

13.¿Ha observado un cambio en las costumbres en el Varal, a raíz de la llegada de las fábricas?

Si la respuesta es afirmativa ,Especifique _____

14.¿Usted cree que se ha incrementado las ventas de los comercios a raíz de la instalación de las fábricas.?

- a)Si
b) No
Porque _____

15. Para usted, ¿es beneficioso la instalación de las fábricas en el Varal?

- a)Si
b) No
Porque _____

16.¿ Como era la situación económica de la comunidad antes de la llegada de las fábricas?

- a) precaria b) de abundancia c) se podía vivir tranquilo d) otro

17. ¿cómo era la situación social de la comunidad antes de la llegada de las fábricas?

- a) ambiente sano b) seguridad c) convivencia d) violencia

18. ¿Qué actividad económica predominaba en la comunidad?

- a) agricultura b) industria c) comercio d) profesor e) mecánico f) carpintero
g) herrero f) Otro

Bibliografía

1. Carrillo, J. Et Al. 2002 “Condiciones Y Relaciones Laborales En La Maquila” En De La Garza Toledo, Enrique Y Salas, Carlos (Coords.)
2. La Industria Maquiladora Mexicana aprendizaje Tecnológico, Impacto Regional Y Entornos Institucionales Jorge Carrillo Y Raquel Partida (Coordinadores) 2006.
3. Gereffi, Gary (2002) Global S Ourcing And International Competitiveness In The Textile And Apparel Industries, Presentación El Coloquiointernacional Sobre La Industria Maquiladora De Exportación, Puebla, México.
4. Quintero, Ramírez Cirila (2000), "Las Relaciones Laborales En La Industria Maquiladora", En Josefina Morales (Coordl.), El Eslabón Industrial. Cuatro Imágenes De La Maquila En México, México, Nuestro Tiempo.
5. Las Maquiladoras En México, Y Sus Efectos En La Clase Trabajadora. ,Andrea Comas Medina,Noviembre 2002.
6. Dussel, E. 1997 La Economía De La Polarización (México Df: Jus).
7. Monica C. Gambrell, “El Nuevo Papel De Las Maquiladoras En México”, Ponencia Presentada En La Reunión Anual De La American Socioloical Association, En Miami Beach, 1993.
8. Ximena V. Echenique, Capitalismo Global Contemporáneo Y Desarrollo De La Industria Maquiladora de Exportación En México, 1994-2002, Facultad De Economía, 2004.
9. Alicia Félix Mendoza, “El Efecto De La Eliminación Del Impuesto Al Activo En La Industria Maquiladora De Exportación” UDLA, 2005.
10. Hualde, Alfredo (2002), "Todos Los Rostros De La Industrialización: Precariedad Y Profesionalización En La Maquiladora De Tijuana." En Globalización, Trabajo Y Maquilas: Las Nuevas Y Viejas Fronteras, México, Plaza Y Janés.
11. Morales, Josefina (2000a), El Eslabón Industrial. Cuatro Imágenes De La Maquila En México, (Coordinación), México, Nuestro Tiempo. “Introducción”, Capítulo “Maquila 2000” Y Couatoría Del Capítulo “La Maquila En La Península De Yucatán”, Págs. 7-15, 17-102 Y 209-241.

12. Carrillo V., Jorge (1993), Condiciones De Empleo Y Capacitación En Las Maquiladoras De Exportación En México, México, Secretaría Del Trabajo Y Previsión Social. Y El Colegio De La Frontera Norte.
13. Mercado A. Seguridad Y Salud En Las Maquiladoras. Comercio Exterior. México. V.53, N.8, Ago. 2003.
14. Comercio Exterior. México. V.53, N.11, Nov. 2003. Douglas L.; Hansen T. Los Orígenes De La Industria Maquiladora En México.
15. La Industria Maquiladora Y El Cambio Técnico, Revista De La Cepal N° 67, Rudolf M. Buitelaar , Abril 1999.
16. William C. Gruben, Economic And Financial Review Third Quarted 2001.
17. Adriana Martínez, En “El Papel De Incentivos En La Capitalización Del Conocimiento. El Caso De Una Empresa Maquiladora En León”. Congreso Nacional Amet, 2006.
18. Encuestas: Metodología Para Su Utilización, Margarita Oncins De Frutos, Ministerio De Trabajo Y Asuntos Sociales, 2007.
19. La Industria Maquiladora De Exportación, Mitos ,Realidades Y Crisis. León Bendesky Enrique De La Garza, COLMEX-UAM 2003.
20. Modelos De Producción En La Maquila En México, La Evidencia Empírica A Partir Del Enestik, Enrique De La Garza Toledo. 2005
21. Demandas De Trabajo En La Ime, En Ciudad Juárez, Cuauhtémoc Calderon, Comercio Exterior, 2003.
22. Efectos Internacionales De La Maquiladora En México, Pablo Mejía, Col. Mexiquense, 2002.
23. Chevy,G.-R, Práctica De Las Encuestas Estadísticas Barcelona. Ariel. 1967.
24. Jhardyk.C. Petronovich, Investigación En Ciencias Sociales. México. Nueva Editorial Interamericana. 1977.
25. Métodos Estadísticos Para La Investigación En Ciencias Humanas Barcelona. Herder. 1975
26. Selltiz, C.Métodos De Investigación De Las Relaciones Sociales. Madrid. Rialp. 1970

- 27.** Encuestas: Metodología Para Su Utilización, Margarita Oncins De Frutos, Ministerio De Trabajo y Asuntos Sociales, 2007.
- 28.** Paul Krugman, Economía Internacional, Ed. Pearson, 1998.
- 29.** Economía Internacional , Tugores Ques, Juan Mc Graw Hill. 2000.
- 30.** Regiones Agrícolas De Guanajuato, UACH, 1981, Genaro Aguilar.